

| | | | | | | |
|--|---|-----------------|---|----------------------------|---|--|
| Naziv predmeta | POSLOVNO PREGOVARANJE | | | | | |
| Skraćeni naziv | Status | Semestar | ECTS | Fond časova (P+A+L) | | |
| E-PPR | ostali izborni | 2. | 5 | 2 | 2 | |
| Šifra predmeta | E-PPR | | | | | |
| Vrsta i nivo studija, studijski program: Akademске studije prvog ciklusa studija; Studijski program ekonomske nauke | | | | | | |
| Uslovljenost drugim predmetima: Nema uslova prijavljivanja i slušanja predmeta. | | | | | | |
| Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj predmeta je izučavanje strategija i taktika pregovaranja u cilju rješavanja konflikata između različitih aktera što predstavlja važnu pretpostavku poslovnog uspjeha. Razumijevanje ključnih elemenata upravljanja pregovorima u različitim kontekstima predstavlja osnovu uspješnog pregovaranja. Posebna pažnja će biti usmjerena na analizu načina sticanja i upotrebe moći u procesu pregovaranja, kao i na istraživanje procesa donošenja odluka unutar različitih koalicija. Shodno tome, od odgovarajućeg značaja su i različite percepcije, kognitivni kapaciteti i emocije relevantnih stejkholdera. S obzirom da uspjeh pregovora zavisi, ne samo od ličnih osobina, već i od pregovaračkih vještina, izučavanje karakteristika i etičkih vrijednosti pregovarača kao donosioca odluka biće predmet posebne analize. Takođe, u cilju razumijevanja specifičnosti međunarodnog pregovaranja razmatraće se i uticaj kulture na različite pregovaračke strategije i taktike. | | | | | | |
| Ime i prezime nastavnika i saradnika: | | | | | | |
| Metod nastave i savladavanje gradiva: Nastava se izvodi u obliku predavanja i vježbi na računaru. Učenje, testovi, domaći radovi, seminarski rad i konsultacije. | | | | | | |
| Sadržaj predmeta po sedmicama: | | | | | | |
| 1. | Uvod u poslovno pregovaranje; definicije pregovora, pregled modela i temeljnih pristupa pregovaranju | | | | | |
| 2. | Pojam i značaj poslovnog pregovaranja | | | | | |
| 3. | Faze procesa pregovaranja | | | | | |
| 4. | Vještine pregovaranja | | | | | |
| 5. | Ključni elementi upravljanja pregovorima u različitim kontekstima | | | | | |
| 6. | Principi i strategije pregovaranja (tvrdog pregovaranja, pozicijsko pregovaranje, meko pregovaranje, fiktivno pregovaranje) | | | | | |
| 7. | Strategije i metode distributivnog i integrativnog pregovaranja | | | | | |
| 8. | Izvori i upotreba moći u pregovaranju | | | | | |
| 9. | Prvi test | | | | | |
| 10. | Poslovne i pregovaračke taktike | | | | | |
| 11. | Taktičke metode i taktičke zamisli; poigravanje; vezivanje taktika | | | | | |
| 12. | Uloga različitih percepcija, predrasuda i emocija u procesu pregovaranja | | | | | |
| 13. | Komunikacijske vještine | | | | | |
| 14. | Pregovarački susreti | | | | | |
| 15. | Etika u poslovnom pregovaranju | | | | | |
| 16. | Međunarodno pregovaranje | | | | | |
| 17. | Drugi test | | | | | |
| Opterećenje studenta po predmetu: | | | | | | |
| Nedjeljno: | | | U semestru: | | | |
| Kreditni koeficijent | | | Ukupno opterećenje za predmet: | | | |
| 5/30=0,16 | | | 5 kredita x 30 sati/kreditu=150 sati | | | |
| Nedjeljno opterećenje: | | | Aktivna nastava: 4 x15= 60 sati predavanja i vježbi, | | | |
| = 0,16 x 40 sati | | | Kontinualna provjera znanja: 10 sati | | | |
| = 6 sati | | | Završna provjera znanja: 5 sati | | | |
| | | | Samostalan rad: učenje, seminarski, konsultacije 75 sati | | | |
| Obaveze studenta: Studenti su obavezni da: pohađaju nastavu, urade domaće radove, seminarski rad i testove, da rade kolokvije i posjećuju konsultacije. | | | | | | |
| Literatura: Cohen, S. (2014). Vještine pregovaranja za menadžere. Mate. Zagreb.; Gligorijević, M., Ognjanov, G. (2011). Poslovno pregovaranje. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta.; Andrejević, A., Ceković, M. (2012). Poslovno pregovaranje (veština komuniciranja i pregovaranja). Univerzitet Educons. Sremska Kamenica. | | | | | | |
| Oblici provjere znanja i ocjenjivanje: Redovno prisustvo nastavi donosi do 10 bodova, kolokvijumi, testovi donose do 30 bodova (2x15), domaći radovi i seminarski rad donosi do 10 bodova, završni ispit donosi do 50 bodova. Prolazna ocjena se dobije ako se sakupi 55 ili više bodova. | | | | | | |
| Posebna napomena za predmet: Nema | | | | | | |

