



SUBJECT DATASHEET

NEGOTIATION STRATEGIES

BMEGT41M115

I. SUBJECT DESCRIPTION

1. SUBJECT DATA

Subject name

NEGOTIATION STRATEGIES

ID (subject code)

BMEGT41M115

Type of subject

contact lessons

Course types and lessons

<i>Type</i>	<i>Lessons</i>
Lecture	2
Practice	2
Laboratory	0

Type of

assessment

exam grade

Number of

credits

5

Subject Coordinator

<i>Name</i>	<i>Position</i>	<i>Contact details</i>
-------------	-----------------	------------------------

Szabó Krisztina	assistant professor	szabo.krisztina@gtk.bme.hu
-----------------	---------------------	----------------------------

Educational organisational unit for the subject

Department of Philosophy and History of Science

Subject website

<https://edu.gtk.bme.hu>

Language of the subject

magyar - HU

Curricular role of the subject, recommended number of terms

Programme: **Communication and Media Studies Master's Programme - Communication design specialisation (from 2018)**

Subject Role: **Compulsory**

Recommended semester: **2**

Programme: **Communication and Media Studies Master's Programme - Cultural industries specialisation (from 2018)**

Subject Role: **Compulsory elective**

Recommended semester: **0**

Programme: **Communication and Media Studies Master's Programme - Digital media specialisation (from 2018)**

Subject Role: **Compulsory elective**

Recommended semester: **0**

Direct prerequisites

Strong None

Weak None

Parallel None

Exclusion None

Validity of the Subject Description

Approved by the Faculty Board of Faculty of Economic and Social Sciences, Decree No: 580393/12/2023 registration number. Valid from: 31.05.2023.

2. OBJECTIVES AND LEARNING OUTCOMES

Objectives

The subject addresses the common models and strategies of negotiation, introduces and analyzes the cooperation-based, constructive model of negotiation and the competition-based as well as the hostility-based conflict models of negotiation. It inquires into the most important practical tools for managing the process of negotiation. As the course views negotiations as instances of solving differences in interests or conflicts of interests and not simply as tools to further interests, it puts an emphasis on soft techniques of entwining interests instead of hard techniques of negotiation.

Academic results

Knowledge

1. the fundamentals of the methodology of social sciences.
2. the occurrences and the consequences of the relations between science, education, society and media on various levels.
3. how the discipline being studied fits into a larger disciplinary and social scheme, how it relates to the neighbouring fields, how these fittings give rise to using certain contexts.
4. the fundamentals of various mechanisms of social decision-making.

Skills

1. to use professional terms, basic concepts and advanced elements of the special terminology of the profession.
2. to see and treat science in its embeddedness, to use an interdisciplinary approach.
3. to analyze, evaluate, draw conclusions and synthesize explanations in their professional work.
4. to provide a critical analysis of information by using a wide array of well-founded techniques.
5. to participate in lifelong learning.
6. to use a multi-sided, interdisciplinary approach to identify specific problems, to explore and define the detailed theoretical and practical background that is needed to solve these problems.
7. to discover facts and basic relationships by applying the theories and methods learned. To systematize, to analyze, to draw conclusions, to give critical remarks, to prepare proposals of decision-making and to make decisions both in a routine and in a non-routine - domestic and international - environment.

Attitude

1. Accepts and consistently and plausibly represents the diversity of the perspectives of social sciences in the related narrower and wider environment.
2. Demonstrates and open mind to critical self-evaluation, to various forms of training, to the self-help forms of intellectual worldview. Endeavours for self-development in these areas.
3. Has problem-centric perspective and problem-solving thinking.

Independence and responsibility

1. Develops a historically and politically consistent individual opinion in the narrow disciplinary niche that helps to develop self and environment.
2. Becomes autonomous, constructive and assertive both in intra- and extra-institutional forms of cooperation.
3. Becomes self-reliant in work besides being constantly critical and correcting own work.
4. Takes the responsibility in forming and justifying professional views.
5. Takes the responsibility for own analyses, conclusions and decisions.

Teaching methodology

Written and oral communication.

Materials supporting learning

- 1. Oktatási segédanyagok a tárgy Moodle oldalán.
- 2. Csordás, H. V. – Szabó, K. (2023): Tárgyalástechnika kézikönyv. (Kézirat)
- 3. Fischer, R.—Ury, W.—Patton, B. (1997): A sikeres tárgyalás alapjai. Budapest: Bagolyvár.
- 4. Fisher, R. – Brown, S. (1997): Kapcsolatépítés a tárgyalások során. Budapest: Bagolyvár.
- 5. Hofmeister-Tóth Á. – Mitev A. Z. (2016): Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- 6. Lawson, K. (2008): Az eredményes tárgyalás. Budapest: Alexandra.
- 7. Ury, W. (1993): Tárgyalás nehéz emberekkel. Budapest: Bagolyvár.

II. SUBJECT REQUIREMENTS

TESTING AND ASSESSMENT OF LEARNING PERFORMANCE

General Rules

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények értékelése.

Performance assessment methods

A. Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részletes leírása: 1. Részteljesítmény értékelés (házi feladat): egy db. félévközi elemzés és egy db, az órai tárgyalási szimuláció-hoz tartozó felkészülési dokumentáció határidőre történő leadása. 2. Részteljesítmény értékelés (aktív részvétel): Részvétel a 2x90 perces kötelező órai tárgyalási szimuláción. B. Vizsgaidőszakban végzett teljesítményértékelés: A vizsga elemei: 1. Írásbeli teljesítményértékelés (részvizsga): A választott videós anyaghoz tartozó elemzés leadása határidőre.

Percentage of performance assessments, conducted during the study period, within the rating

- részteljesítmény értékelés (házi feladat) : 30
- részteljesítmény értékelés (aktív részvétel) : 40
- összesen: 70

Percentage of exam elements within the rating

- írásbeli részvizsga: 30
- összesen: 30

Conditions for obtaining a signature, validity of the signature

Az aláírás megszerzésének feltétele, hogy a 3.3. pont szerint megszerezhető pontszám legalább 40%-át elérje a hallgató. A tantárgyból korábban szerzett aláírások és vizsgaérdemjegy megállapításnál figyelembe vehető évközi eredmények 4 félévig visszamenőleg fogadhatók el.

Issuing grades

Excellent	90
Very good	86–90
Good	74–85
Satisfactory	62–73
Pass	50–61
Fail	49

Retake and late completion

A nem kötelező feladatok közül csak a szabadon választható videós elemzés pótolható a kijelölt pótlási időpontig.

Coursework required for the completion of the subject

részvétel a kontakt tanórákon	56
félévközi készülés a gyakorlatokra	10
felkészülés a teljesítményértékelésekre	10
házi feladat elkészítése	74
kijelölt írásos tananyag önálló elsajátítása	0
vizsgafelkészülés	0
összesen	150

Approval and validity of subject requirements

Consulted with the Faculty Student Representative Committee, approved by the Vice Dean for Education, valid from: 08.05.2023.

III. COURSE CURRICULUM

THEMATIC UNITS AND FURTHER DETAILS

Topics covered during the term

1. Bevezetés: a kurzus célja, a félév rendje, követelmények ismertetése. Mi a tárgyalás? Mi az érdekütközés? Belépési és kilépési pontok, sikerkritériumok? Mikor tárgyaljunk, mikor ne? 2. A tárgyalás három dimenziója: Tartalom-folyamat-kapcsolat. A tárgyalások Bermuda-háromszöge. 3. A 4F-modell: Felkészülés – Felütés – Feltárás – Finis: Jogosultságok, időpont, helyszín, térelrendezés. 4. A 4F-modell: Felkészülés – Felütés – Feltárás – Finis: Problémadarabolás, napirendtervezés. 5. A 4F-modell: Felkészülés – Felütés – Feltárás – Finis: Kilépési pont, Utolsó Határ, Tárgyalóerő és TELA. 6. A 4F-modell: Felkészülés – Felütés – Feltárás – Finis: Órai tárgyalási szimuláció. 7. A 4F-modell: Felkészülés – Felütés – Feltárás – Finis: A tárgyalás keretének rögzítése, a tárgyalás megkezdése. 8. A 4F-modell: Felkészülés – Felütés – Feltárás – Finis: A pozícióvédő megközelítés: kötélhúzás, pozícióharc. 9. A 4F-modell: Felkészülés – Felütés – Feltárás – Finis: A kooperatív megközelítés 1.: alku-csere, bértárgyalás. 10. A 4F-modell: Felkészülés – Felütés – Feltárás – Finis: A kooperatív megközelítés 2.: lehetőségfeltáró/opciógeneráló tárgyalás, objektív eljárások és mércék módszere. 11. A 4F-modell: Felkészülés – Felütés – Feltárás – Finis: Realitásvizsgálat, három nézőpontból történő tárgyalás, tárgyalásos egyezség rögzítése. 12. Tárgyalások utógondozása. Kulturális különbségek, mediáció, tárgyalás nehéz emberekkel. Tárgyalási prezentáció. 13. Kurzusösszegzés, tanulságok. Nagy órai gyakorlat

Additional lecturers

Csordás Hédi Virág egyetemi tanársegéd csordas.hedi@gtk.bme.hu

Approval and validity of subject requirements