



SUBJECT DATASHEET

NEGOTIATION TECHNIQUES, COMMUNICATION

BMEGT419044

I. SUBJECT DESCRIPTION

1. SUBJECT DATA

Subject name

NEGOTIATION TECHNIQUES, COMMUNICATION

ID (subject code)

BMEGT419044

Type of subject

contact lessons

Course types and lessons

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

Type of assessment

exam grade

Number of credits

2

Subject Coordinator

Name *Position* *Contact details*

Dr. Láng Benedek professor lang.benedek@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

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. Valid from 29 April 2020.

2. OBJECTIVES AND LEARNING OUTCOMES

Objectives

The course seeks to deliver essential knowledge about negotiating and presentation techniques by using the method of role playing, simulations and other rhetorical exercises. It gives students the opportunity to practice common presentation situations (TDK presentation, project presentation, thesis defense, business presentation, etc.) while the lecturers give immediate, on-the-spot feedback to help their progress in a tailor-made fashion. The subject addresses the fundamental types and strategies of negotiation, the pitfalls of certain negotiating situations and their proposed remedies. Lectures aim to bridge the gap between theory and practice by using case study method and group exercises simulating real-life situations in order to be able to improve the students' negotiating skills to prepare for the challenges of the labour market.

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 an 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 a 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

- Diasorok a tárgy Moodle oldalán. Slides on the Moodle site of the subject.: <https://www.filozofia.bme.hu/orak/3104>
- Fischer, R. – W. Ury – B. Patton (1997): A sikeres tárgyalás alapjai. Budapest: Bagolyvár Kiadó.
- Ury, W. (1993): Tárgyalás nehéz emberekkel. Budapest: Bagolyvár Kiadó.

II. SUBJECT REQUIREMENTS

TESTING AND ASSESSMENT OF LEARNING PERFORMANCE

General Rules

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények értékelése.

Performance assessment methods

Összegző tanulmányi teljesítményértékelés: a tantárgy és tudás, képesség típusú kompetenciaelemeinek komplex, írásos értékelési módja zárthelyi dolgozat formájában.

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

- 1. szintfelmérő értékelés (ellenőrző dolgozat): 0%
- 2. szintfelmérő értékelés (ellenőrző dolgozat): 0%
- 1. összegző tanulmányi teljesítményértékelés: 50%
- 2. összegző tanulmányi teljesítményértékelés: 50%
- részteljesítmény értékelés (házi feladat): 0%
- részteljesítmény értékelés (házi feladat): 0%
- összesen: 100%+

Percentage of exam elements within the rating

Conditions for obtaining a signature, validity of the signature

Issuing grades

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

Retake and late completion

Az aláírás megszerzésének feltétele a kettőből legalább az egyik zárthelyi dolgozat megírása a szorgalmi időszakban. A két zárthelyi dolgozatnak külön-külön is el kell érniük az 50%-ot. A két zárthelyi dolgozat közül maximum egyet lehet javítani/pótolni a pótlási héten/vizsgaidőszakban. A javító dolgozat eredménye a korábbi eredményt nem rontja.

Coursework required for the completion of the subject

részvétel a kontakt tanórákon	14×2=28
félévközi készülés a gyakorlatokra	0
felkészülés a teljesítményértékelésekre	2×16=32
házi feladat elkészítése	0
	22
vizsgafelkészülés	0
összesen	60

Approval and validity of subject requirements

III. COURSE CURRICULUM

THEMATIC UNITS AND FURTHER DETAILS

Topics covered during the term

- 1 Bevezetés. Előadástechnika 1.: Írott anyagból előadás. Technikai eszközök, vizuális megjelenítés. Jó és rossz gyakorlatok.
- 2 Előadástechnika 2.: Retorika, verbális és nonverbális kommunikáció, stressz- és kérdéskezelés, diskusszió.
- 3 Előadástechnika 3.: Prezentációs gyakorlatok
- 4 Mi a tárgyalás? Mikor tárgyaljunk, mikor ne? Belépési és kilépési pontok, a tárgyalás sikerkritériumai.
- 5 A tárgyalás három dimenziója (tartalom-folyamat-kapcsolat).
- 6 A háromszintű modell (nyitás-felfedezés-lezárás).
- 7 1. ZH.
- 8 A tárgyalóerő. A TELA és kidolgozása.
- 9 Problémadarabolás és napirendtervezés. Szerepgyakorlat/Videóelemzés
- 10 Tárgyalási típusok: pozícióharc, kötélhúzás, alku-csere. A bértárgyalás. Szerepgyakorlat/Videóelemzés
- 11 Lehetőségfeltárás-opciógenerálás. A kooperatív tárgyalási modell (RKEM), objektív eljárások és mércék módszere. Realitásvizsgálat. A három nézőpontból történő tárgyalás.
- 12 Nagy tárgyalási szerepgyakorlat.
- 13 2. ZH
- 14 Tárgyalási gondolkozási stílusok. Tárgyalási prezentáció, kapcsolatépítés, tárgyalás nehéz emberekkel.

Additional lecturers

Szabó Krisztina egyetemi tanársegéd kriszti.szabo@filozofia.bme.hu

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

Approval and validity of subject requirements