

OPĆE INFORMACIJE		
Nositelj kolegija	Lana Gubić Kučan, mag. oec., pred.	
Naziv kolegija	Poslovno pregovaranje	
Studijski program	Stručni diplomski studij Menadžment u trgovini	
Status kolegija	Obvezni	
Godina	1.	
Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave	ECTS koeficijent opterećenja studenata	5
	Broj sati (P+V+S)	15+30+0
OPIS KOLEGIJA		
<i>1.1. Ciljevi kolegija</i>		
Cilj kolegija je upoznati studente sa strategijama uspješnog poslovnog pregovaranja, te važnosti poslovnog pregovaranja u suvremenom menadžmentu i poslovanju. Poslovno pregovaranje je dio vještine za pripremu, organizaciju i izvođenje uspješnih poslovnih pregovora.		
<i>1.2. Uvjeti za upis kolegija</i>		
Nema uvjeta za upis kolegija.		
<i>1.3. Očekivani ishodi učenja za kolegij</i>		
Nakon uspješno završenog kolegija studenti će moći: 1. Upravljanje komunikacijskim metodama i strategijama s različitim društvenim skupinama u dinamičkom poslovnom okruženju 2. Odabrati vještine javnog nastupa i interpersonalne komunikacije potrebne za društvenu i poslovnu interakciju 3. Primijeniti načela jasne i direktne verbalne komunikacije, te prepoznati prepreke u komunikaciji kod sebe i kod drugih 4. Odabrati vještine javnog nastupa i interpersonalne komunikacije potrebne za društvenu i poslovnu interakciju na hrvatskom /stranom jeziku 5. Preuzeti osobnu i timsku odgovornost u upravljanju i vođenju poslovnih procesa		
<i>1.4. Sadržaj kolegija</i>		
1. Uvod u (poslovno) pregovaranje: o kolegiju. Literatura. Plan nastave 2. Komuniciranje kao dio kulture 3. Aktivno slušanje kao komunikacijska prednost 4. Poslovna komunikacija – temelj poslovnih procesa 5. Proces poslovnog pregovaranja		

6. Pravila i elementi poslovnog pregovaranja 7. Neverbalna komunikacija, verbalna komunikacija, argumentacija 8. Pregovaranje kao ključni poslovni proces 9. Komunikacijske vještine u poslovnom pregovaranju 10. Igra u pregovorima 11. Poslovna komunikacija u e-poslovanju: zakonske pretpostavke. Problemi sigurnosti 12. Tehnike kreativnosti i timskog rada 13. Suvremene tehnologije i komunikacije u pregovaranju 14. Javni nastup i međuljudsko ophođenje 15. Oblikovanje prezentacije, vještina izlaganja pred publikom								
1.5. Vrste izvođenja nastave (staviti X)				☒ predavanja ☐ seminari i radionice ☒ vježbe ☐ obrazovanje na daljinu ☐ terenska nastava	☒ samostalni zadaci ☒ multimedija i mreža ☐ laboratorij ☒ mentorski rad ☒ ostalo _e-učenje sustav Merlin			
1.6. Obveze studenata								
Pohađanje i aktivno sudjelovanje u nastavi, demonstriranje znanja na pismenoj i/ili usmenoj provjeri stečenog znanja.								
1.7. Praćenje rada studenata (dodati X uz odgovarajući oblik praćenja)								
Pohađanje nastave	X	Aktivnost u nastavi	X	Seminarski rad	-	Eksploimentalni rad	-	
Pismeni ispit	X	Usmeni ispit	X	Esej	-	Istraživanje	-	
Projekt	-	Kontinuirana provjera znanja	-	Referat	-	Praktični rad	-	
Portfolio	-							
1.8. Ocjenjivanje i vrednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu								

Elementi praćenja i vrednovanja	Opterećenje u ECTS	Udio (%) u konačnoj ocjeni	
Pohađanje nastave	1,5	0 %	
Kolokvij 1	1,5	50 %	
Kolokvij 2	1,5	50 %	
Završni ispit	3	100 %	
Vježbe	0,5	0 %	

Nazočnost predavanjima je min. 70 %. Tijekom semestra studenti polažu dva kolokvija, svaki kolokvij nosi 50 % te je za prolaz na kolokvij u potrebno ostvariti minimalno 50 %.

Položeni kolokviji je temelj oblikovanja prosječne, a zatim i konačne ocjene.

Studenti koji pozitivno riješe oba kolokvija (pozitivno ocijenjena) oslobođeni su polaganja završnog pismenog ispita. U slučaju da student nije položio kolokvije tijekom semestra pristupa završnom ispitu nakon završetka semestra (u propisanim ispitnim rokovima) ako je izvršio obvezu pohađanja nastave. Završni ispit je usmeni (uz uvjet oba položena kolokvija).

Ispit i kolokviji vrednuju se na sljedeći način:

od 90 do 100 bodova – ocjena 5 (izvrstan)

od 80 do 89,9 bodova – ocjena 4 (vrlo dobar)

od 65 do 79,9 bodova – ocjena 3 (dobar)

od 50 do 64,9 bodova – ocjena 2 (dovoljan)

1.9. Obvezna literatura i broj primjeraka u odnosu na broj studenata koji trenutačno pohađaju nastavu na kolegiju

<i>Naslov</i>	<i>Broj primjeraka</i>	<i>Broj studenata</i>
Segetlija, Z.: Poslovno pregovaranje, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, 2009.		
Tomašević Lišanin, M.: Profesionalna prodaja i pregovaranje, HUPUP, Zagreb, 2010.		

1.10. Dopunska literatura

1. Cohen, S.: Vještine pregovaranja za menadžere i ostale, Mate, 2014.

2. Tomašević Lišanin, M.: Poslovni slučajevi iz prodaje i pregovaranja, HUPUP, Zagreb, 2010.

3. Tudor, G.: Veliki poslovni pregovori, M.E.P. d.o.o., Zagreb, 2009.

4. Fox, R.: Poslovna komunikacija, Drugo dopunjeno izdanje, Hrvatska sveučilišna naklada i Pučko učilište, Zagreb, 2006.

5. Vukmir, B.: Strategija i taktika pregovaranja, RRIF Plus, Zagreb, 2001. 6. Tudor, G.: Kompletni pregovarač, MEP Consult, 1992.
<i>1.11. Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje izlaznih znanja, vještina i kompetencija</i>
Izvedba predmeta se prati putem anonimne studentske ankete (vrednovanje kvalitete održane nastave). Praćenje analize prolaznosti po ispitnim rokovima. Mentorski rad sa studentima.