



Izvedbeni plan nastave (syllabus¹)

Sastavnica	ODJEL ZA EKONOMIJU						akad . god.	2021./2022 .
Naziv kolegija	POSLOVNO PREGOVARANJE						ECTS	5
Naziv studija	MENADŽMENT							
Razina studija	<input checked="" type="checkbox"/> preddiplomski	<input type="checkbox"/> diplomski		<input type="checkbox"/> integrirani		<input type="checkbox"/> poslijediplomski		
Godina studija	<input type="checkbox"/> 1.	<input type="checkbox"/> 2.	<input checked="" type="checkbox"/> 3.		<input type="checkbox"/> 4.	<input type="checkbox"/> 5.		
Semestar	<input type="checkbox"/> zimski <input checked="" type="checkbox"/> ljetni	<input type="checkbox"/> I.	<input type="checkbox"/> II.	<input type="checkbox"/> III.	<input type="checkbox"/> IV.	<input type="checkbox"/> V.	<input checked="" type="checkbox"/> VI.	
Status kolegija	<input type="checkbox"/> obvezni kolegij	<input checked="" type="checkbox"/> izborni kolegij	<input type="checkbox"/> izborni kolegij koji se nudi studentima drugih odjela			Nastavničke kompetencije	<input type="checkbox"/> DA <input checked="" type="checkbox"/> NE	
Opterećenje	30	P	15	S	-	V	Mrežne stranice kolegija <input checked="" type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NE	
Mjesto i vrijeme izvođenja nastave	Odjel za ekonomiju			Jezik/jezici na kojima se izvodi kolegij		hrvatski		
Početak nastave	04.03. 2022.			Završetak nastave		03.06.2022.		
Preduvjeti za upis	nema							
Nositelj kolegija	Izv.prof.dr.sc Ivica Zdrilić							
E-mail	izdrilic@unizd.hr			Konzultacije	Prema objavljenom rasporedu konzultacija			
Izvođač kolegija	Ivona Mikulandra Volić, mag.oec, viši predavač							
E-mail	imvolic@unizd.hr			Konzultacije	Prema objavljenom rasporedu konzultacija			
Suradnici na kolegiju								
E-mail				Konzultacije				
Suradnici na kolegiju								
E-mail				Konzultacije				
Vrste izvođenja nastave	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja	<input type="checkbox"/> seminari i radionice		<input type="checkbox"/> vježbe	<input type="checkbox"/> obrazovanje na daljinu	<input type="checkbox"/> terenska nastava		
	<input type="checkbox"/> samostalni zadaci	<input type="checkbox"/> multimedija i mreža		<input type="checkbox"/> laboratorij	<input type="checkbox"/> mentorski rad	<input type="checkbox"/> ostalo		
Ishodi učenja kolegija	Primjena metoda i principa poslovnog pregovaranja; analiziranje i sintetiziranje strategija i taktika pregovaranja, organiziranje i vođenje pozicijskih i							

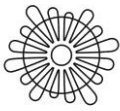
¹ Riječi i pojmovni sklopovi u ovom obrascu koji imaju rodno značenje odnose se na jednak način na muški i ženski rod.



	principijelnih pregovora, kritičko procjenjivanje interesa, opcija i kriterija za vođenje uspješnih pregovora, vrednovanje pravne i moralne strane pregovora, vrednovanje pregovaračkih situacija, razumijevanje karakteristika pregovaračkog jezika i stila, ocjenjivanje prepreka za uspješno poslovno pregovaranje, prepoznavanje i primjena kritičkih vještina pregovaranja.				
Ishodi učenja na razini programa					
Načini praćenja studenata	<input checked="" type="checkbox"/> pohađanje nastave	<input type="checkbox"/> priprema za nastavu	<input type="checkbox"/> domaće zadaće	<input type="checkbox"/> kontinuirana evaluacija	<input type="checkbox"/> istraživanje
	<input type="checkbox"/> praktični rad	<input type="checkbox"/> eksperimentalni rad	<input checked="" type="checkbox"/> izlaganje	<input type="checkbox"/> projekt	<input checked="" type="checkbox"/> seminar
	<input checked="" type="checkbox"/> kolokvij (i)	<input checked="" type="checkbox"/> pismeni ispit	<input type="checkbox"/> usmeni ispit	<input type="checkbox"/> ostalo:	
Uvjeti pristupanja ispitu	Napisan i obranjen seminarski rad: <ul style="list-style-type: none">odabir teme do 20. ožujka 2022. godine (odabir se vrši putem sustava Merlin na stranici kolegija)rad se piše sukladno Uputama https://ekonomija.unizd.hr/interni-sustav-kvaliteteseminarski rad predati do 20. travnja 2022. godine - prilikom predaje seminarskog rada priložiti potvrdu o provjeri izvornosti (ne više od 10% podudarnosti) https://www.unizd.hr/sveucilisnknjiznica/usluge/obrazovanje-korisnika/tumitinobrana rada do 15. svibnja 2022.god.				
Ispitni rokovi	<input type="checkbox"/> zimski ispitni rok		<input checked="" type="checkbox"/> ljetni ispitni rok	<input checked="" type="checkbox"/> jesenski ispitni rok	
Termini ispitnih rokova			Prema ispitnom kalendaru	Prema ispitnom kalendaru	
Opis kolegija	Cilj kolegija Poslovno Pregovaranje je upoznavanje studenata s osnovnim konceptima i teoretskim postavkama Poslovnog Pregovaranja i primjenom tih postavki u praksi. Cilj nastavnog procesa je da se kroz sadržaj kolegija i nastavne aktivnosti studente upozna s strategijama, metodama i tehnikama pregovaranja u različitim poslovnim situacijama. Cilj je osposobiti polaznike za prepoznavanje i upravljanje pregovaračkim taktikama u poslovnom pregovaranju. Posebna znanja i vještine studenti stječu iz područja organizacije i vođenja pregovora, razumijevanja jezika pregovaranja i razumijevanje pravne i moralne strane pregovora. U okviru toga, student se upoznaju s načelima poslovnog pregovaranja.				
Sadržaj kolegija (nastavne teme)	M1. UVOD U POSLOVNO PREGOVARANJE: Definicije pregovora. Pregled modela i temeljnih pristupa pregovaranju. Tihi pokretači. Apsolutna i relativna pregovaračka moć. M2. PRINCIPII I STRATEGIJE PREGOVARANJA: Tihi pokretači. Ambicije sporazuma. Kvaliteta pregovora. Uvod u strategije pregovaranja. Tvrdo pregovaranje. Pozicijsko pregovaranje. Meko pregovaranje. Fiktivno pregovaranje. M3. PRINCIPIJELNO PREGOVARANJE: Principijelno pregovaranje (ciljevi, načela, Win/Win, Give/Get,). M4. STRATEGIJE I ČIMBENICI USPJEŠNOG PREGOVARANJA: Procedura za pregovarački sastanak. Zajednički interesi. Nadmetanje strategija. Čimbenici uspješnog pregovaranja. M5. PARAMETRI PREGOVARAČKE SITUACIJE: Pripreme za spuštanje. Zahtjevi veći od potreba. Zona pregovaranja, zona sporazuma i točka kompromisa. Događaji u zoni pregovaranja. M6. USPJEŠNA PREZENTACIJA U PREGOVORIMA: Ponuda u pregovaračkoj strategiji. Do prvog velikog ustupka. Prepuštanje ustupaka. Preuzimanje dobitaka. Presentacije u pregovorima. Osnovna načela. Kako dobro prezentirati ponude u				



	<p>pregovorima.</p> <p>M7. POSLOVNE I PREGOVARAČKE TAKTIKE: Taktike su sluge strategiji. Specifične, pregovaračke taktike. Preporučljivo i dopustivo u pregovaranju. Taktičke metode i taktičke zamisli. Poigravanje. Vezivanje taktika. Recepti za kritične trenutke. O korištenju taktike.</p> <p>M8. TAKTIČKE METODE: Taktičke metode i zamisli (kadrovske uloge, personalni napadi, igra na nizu tema, neodmjereni zahtjevi, visoki pritisak, pri kraju razgovora)</p> <p>M9. VEZIVANJE TAKTIKA: Poigravanje. Vezivanje taktika. Recepti za kritične trenutke. Važno o korištenju taktike</p>					
Obvezna literatura	<ol style="list-style-type: none">1. Tudor, G., Kompletan pregovarač, MEP, Zagreb, 1992.2. Cohen, S., Vještine pregovaranja, Mate, Zagreb, 2014.					
Dodatna literatura	<ol style="list-style-type: none">1. Levvicki, R., Saunders, D.M., Barry, B., Pregovaranje, Mate., Zagreb, 2009.2. Tomašević Lišanin, M., Principi prodaje i pregovaranja, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, 2019.					
Mrežni izvori						
Provjera ishoda učenja (prema uputama AZVO)	Samo završni ispit					
	<input type="checkbox"/> završni pismeni ispit	<input type="checkbox"/> završni usmeni ispit	<input type="checkbox"/> pismeni i usmeni završni ispit	<input type="checkbox"/> praktični rad i završni ispit		
	<input type="checkbox"/> samo kolokvij/za daće	<input checked="" type="checkbox"/> kolokvij / zadaća i završni ispit	<input checked="" type="checkbox"/> seminarski rad	<input type="checkbox"/> seminarski rad i završni ispit	<input type="checkbox"/> praktični rad	<input type="checkbox"/> drugi oblici
Način formiranja završne ocjene (%)	50% I kolokvij i 50% II kolokvij ili 100% završni ispit					
Ocjenjivanje kolokvija i završnog ispita (%)	<50	% nedovoljan (1)				
	50-64	% dovoljan (2)				
	65-75	% dobar (3)				
	76-89	% vrlo dobar (4)				
	90-100	% izvrstan (5)				
Način praćenja kvalitete	<input checked="" type="checkbox"/> studentska evaluacija nastave na razini Sveučilišta <input type="checkbox"/> studentska evaluacija nastave na razini sastavnice <input type="checkbox"/> interna evaluacija nastave <input checked="" type="checkbox"/> tematske sjednice stručnih vijeća sastavnica o kvaliteti nastave i rezultatima studentske ankete <input type="checkbox"/> ostalo					
Napomena / Ostalo	Sukladno čl. 6. <i>Etičkog kodeksa</i> Odbora za etiku u znanosti i visokom obrazovanju, „od studenta se očekuje da pošteno i etično ispunjava svoje obveze, da mu je temeljni cilj akademska izvrsnost, da se ponaša civilizirano, s poštovanjem i bez predrasuda“. Prema čl. 14. <i>Etičkog kodeksa</i> Sveučilišta u Zadru, od studenata se očekuje „odgovorno i savjesno ispunjavanje obveza. [...] Dužnost je studenata/studentica čuvati ugled i dostojanstvo svih članova/članica sveučilišne zajednice i Sveučilišta u Zadru u cjelini, promovirati moralne i akademske vrijednosti i načela. [...] Etički je nedopušten svaki čin koji predstavlja povredu akademskog poštenja. To uključuje, ali se ne ograničava samo na: - razne oblike prijevare kao što su uporaba ili posjedovanje knjiga, bilježaka, podataka, elektroničkih naprava ili drugih pomagala za vrijeme ispita, osim u slučajevima kada je to izrijeckom dopušteno;					



	<p>- razne oblike krivotvorenja kao što su uporaba ili posjedovanje neautorizirana materijala tijekom ispita; lažno predstavljanje i nazočnost ispitima u ime drugih studenata; lažiranje dokumenata u vezi sa studijima; falsificiranje potpisa i ocjena; krivotvorenje rezultata ispita".</p> <p>Svi oblici neetičnog ponašanja rezultirat će negativnom ocjenom u kolegiju bez mogućnosti nadoknade ili popravka. U slučaju težih povreda primjenjuje se <u>Pravilnik o stegovnoj odgovornosti studenata/studentica Sveučilišta u Zadru</u>.</p> <p>U elektronskoj komunikaciji bit će odgovarano samo na poruke koje dolaze s poznatih adresa s imenom i prezimenom, te koje su napisane hrvatskim standardom i primjerenim akademskim stilom.</p> <p>U kolegiju se koristi Merlin, sustav za e-učenje, pa su studentima/cama potrebni AAI računi.</p>
--	--