



### Izvedbeni plan nastave (*syllabus*<sup>1</sup>)

Sastavnica	ODJEL ZA EKONOMIJU					akad. god.	2024./2025.				
Naziv kolegija	POSLOVNO PREGOVARANJE					ECTS	6				
Naziv studija	MENADŽMENT										
Razina studija	<input checked="" type="checkbox"/> prijediplomski		<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 checked="" type="checkbox"/> zimski <input type="checkbox"/> ljetni		<input type="checkbox"/> I.		<input type="checkbox"/> II.		<input type="checkbox"/> III.	<input type="checkbox"/> IV.	<input checked="" type="checkbox"/> V.	<input 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	07.10. 2024.				Završetak nastave			20.01.2024.			
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	<ol style="list-style-type: none"><li>Vrednovati interese, opcije i kriterije za vođenje uspješnih pregovora</li><li>Argumentirati odabir strategije pregovaranja sukladno odgovarajućoj pregovaračkoj situaciji</li><li>Prosuditi primjene poslovnih i pregovaračkih taktika u odgovarajućim pregovaračkim situacijama</li></ol>										
Ishodi učenja na razini programa	<ol style="list-style-type: none"><li>Planirati i organizirati poslovne procese.</li><li>Raditi u timu.</li></ol>										
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		<input checked="" type="checkbox"/> izlaganje		<input type="checkbox"/> projekt		<input checked="" type="checkbox"/> seminar		

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



	rad			
	<input checked="" type="checkbox"/> kolokvij(i)	<input checked="" type="checkbox"/> pismeni ispit	<input type="checkbox"/> usmeni ispit	<input type="checkbox"/> ostalo:
<b>Uvjeti pristupanja ispitu</b>	Napisan i obranjen seminarski rad: <ul style="list-style-type: none"><li>• odabir teme do 25 listopada 2023. godine (odabir se vrši putem sustava Merlin na stranici kolegija)</li><li>• seminarski rad predati do 01. prosinca 2024. godine</li><li>• obrana rada do 15. siječnja 2024.god.</li></ul>			
<b>Ispitni rokovi</b>	<input checked="" type="checkbox"/> zimski ispitni rok	<input type="checkbox"/> ljetni ispitni rok	<input checked="" type="checkbox"/> jesenski ispitni rok	
<b>Termini ispitnih rokova</b>	29. 01. 2025. 12. 01. 2025.	Prema ispitnom kalendaru	Prema ispitnom kalendaru	
<b>Opis kolegija</b>	Cilj kolegija je upoznavanje studenata s konceptima i teoretskim postavkama poslovnog đregovaranja 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. Studenti se osposobljavaju 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.			
<b>Sadržaj kolegija (nastavne teme)</b>	M1. UVOD U POSLOVNO PREGOVARANJE: Definicije pregovora. Pregled modela i temeljnih pristupa pregovaranju. Tihi pokretači. Apsolutna i relativna pregovaračka moć. M2. PRINCIPICI 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 spuđtanje. 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. Prepuđtanje ustupaka. Preuzimanje dobitaka. Presentacije u pregovorima. Osnovna načela. Kako dobro prezentirati ponude u pregovorima. 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. M8. TAKTIČKE METODE: Taktičke metode i zamisli (kadrovske uloge, personalni napadi, igra na nizu tema, neodmjereni zahtjevi, visoki pritisak, pri kraju razgovora) M9. VEZIVANJE TAKTIKA: Poigravanje. Vezivanje taktika. Recepti za kritične trenutke. Važno o korištenju taktike			
<b>Obvezna literatura</b>	1. Tudor, G., Kompletan pregovarač, MEP, Zagreb, 1992. 2. Cohen, S., Vještine pregovaranja, Mate, Zagreb, 2014. 3. odabrani znanstveni i stručni članci postavljeni na sustav za e-učenje			
<b>Dodatna literatura</b>	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.			



<b>Mrežni izvori</b>						
<b>Provjera ishoda učenja (prema uputama AZVO)</b>	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/zadace	<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
<b>Način formiranja završne ocjene (%)</b>	50% I kolokvij i 50% II kolokvij ili 100% završni ispit					
<b>Ocjenjivanje kolokvija i završnog ispita (%)</b>	<50	% nedovoljan (1)				
	50-64	% dovoljan (2)				
	65-75	% dobar (3)				
	76-89	% vrlo dobar (4)				
	90-100	% izvrstan (5)				
<b>Način praćenja kvalitete</b>	<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					
<b>Napomena / Ostalo</b>	<p>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“.</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 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 izrijekom dopušteno;</li><li>- 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“.</li></ul> <p>Svi oblici neetičnog ponašanja rezultirat će negativnom ocjenom u kolegiju bez mogućnosti nadoknade ili popravka. U slučaju težih povreda primjenjuje se <u><i>Pravilnik o stegovnoj odgovornosti studenata/studentica Sveučilišta u Zadru.</i></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 računali.</p>					