



Izvedbeni plan nastave (*syllabus*)

Sastavnica	ODJEL ZA EKONOMIJU						akad. god.	2025./2026.
Naziv kolegija	POSLOVNO PREGOVARANJE						ECTS	6
Naziv studija	MENADŽMENT							
Razina studija	☒ prijediplomski		☐ diplomski		☐ integrirani		☐ poslijediplomski	
Godina studija	☐ 1.		☐ 2.		☒ 3.		☐ 4.	
Semestar	☒ zimski ☐ ljetni		☐ I.		☐ II.		☐ III.	
Status kolegija	☐ obvezni kolegij		☒ izborni kolegij		☐ izborni kolegij koji se nudi studentima drugih odjela		Nastavničke kompetencije	
Opterećenje	30	P	15	S	-	V	Mrežne stranice kolegija ☒ DA ☐ NE	
Mjesto i vrijeme izvođenja nastave	Odjel za ekonomiju				Jezik/jezici na kojima se izvodi kolegij		hrvatski	
Početak nastave	07.10. 2025.				Završetak nastave		20.01.2026.	
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	☒ predavanja		☐ seminari i radionice		☐ vježbe		☐ obrazovanje na daljinu	
	☐ samostalni zadaci		☐ multimedija i mreža		☐ laboratorij		☐ mentorski rad	
Ishodi učenja kolegija	- Vrednovati interese, opcije i kriterije za vođenje uspješnih pregovora - Argumentirati odabir strategije pregovaranja sukladno odgovarajućoj pregovaračkoj situaciji - Prosuditi primjene poslovnih i pregovaračkih taktika u odgovarajućim pregovaračkim situacijama							
Ishodi učenja na razini programa	- Planirati i organizirati poslovne procese. - Raditi u timu.							
Načini praćenja studenata	☒ pohađanje nastave		☐ priprema za nastavu		☐ domaće zadaće		☐ kontinuirana evaluacija	
	☐ praktični rad		☐ eksperimentalni		☒ izlaganje		☐ projekt	
							☒ seminar	

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



	rad		
	☒ kolokvij(i)	☒ pismeni ispit	☐ usmeni ispit
			☐ ostalo:
Uvjeti pristupanja ispitu	Napisan i obranjen seminarski rad: - odabir teme do 25 listopada 2025. godine (odabir se vrši putem sustava Merlin na stranici kolegija) - seminarski rad predati do 01. prosinca 2026. godine - obrana rada do 15. siječnja 2026.god.		
Ispitni rokovi	☒ zimski ispitni rok	☐ ljetni ispitni rok	☒ jesenski ispitni rok
Termini ispitnih rokova	Na mrežnim stranicama Odjela za ekonomiju		Na mrežnim stranicama Odjela za ekonomiju
Opis kolegija	Cilj kolegija je upoznavanje studenata s 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. 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.		
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. PRINCIPICI I STRATEGIJE PREGOVARANJA: Tihi pokretači. Ambicije sporazuma. Kvaliteta pregovora. Uvod u strategije pregovaranja. Tvrdog 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. Prezentacije 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		
Obvezna literatura	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		
Dodatna literatura	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					
	☐ završni pismeni ispit		☐ završni usmeni ispit		☐ pismeni i usmeni završni ispit	☐ praktični rad i završni ispit
	☐ samo kolokvij/zadaće	☒ kolokvij / zadaća i završni ispit	☒ seminarski rad	☐ seminarski rad i završni ispit	☐ praktični rad	☐ 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	☒ studentska evaluacija nastave na razini Sveučilišta ☐ studentska evaluacija nastave na razini sastavnice ☐ interna evaluacija nastave ☒ tematske sjednice stručnih vijeća sastavnica o kvaliteti nastave i rezultatima studentske ankete ☐ 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 prijave kao što su uporaba ili posjedovanje knjiga, bilježaka, podataka, elektroničkih naprava ili drugih pomagala za vrijeme ispita, osim u slučajevima kada je to izričito dopušteno; - 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“. 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>. 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. U kolegiju se koristi Merlin, sustav za e-učenje, pa su studentima/cama potrebni AAI računi.					