

## KATALOG ZNANJA

### 1. IME PREDMETA

TEHNIKE POGAJANJ

### 2. SPLOŠNI CILJI PREDMETA

Splošni cilji predmeta so:

- ozavestiti pomen pogajanj v poslovnem okolju;
- razviti sposobnost ustrezne medosebne komunikacije v poslovnem okolju;
- znati vzpostaviti ter ohraniti stik s sogovornikom;
- usvojiti tehnike aktivnega poslušanja in parafraziranja;
- razumeti pomen besedne, nebesedne ter parabesedne komunikacije pri pogajanjih;
- pridobiti osnovna znanja o pogajanjih v nabavnem in prodajnem procesu;
- razviti odgovornost za načrtno, organizirano in ciljno delovanje.

Specifično strokovno usmerjeni cilji so:

- prepoznati lastne pogajalske kompetence, veščine, osebnostne lastnosti in sposobnosti;
- znati izkoristiti svoje prednosti pri pogajanjih;
- upoštevati medkulturne razlike v mednarodnih pogajanjih;
- se zavedati etičnih dilem v okviru pogajanj;
- uporabiti primerne tehnike in taktike pogajanj v različnih poslovnih situacijah;
- razumeti pomen procesa pogajanj na nabavni in prodajni strani;
- argumentirati globalne procese v okviru »globalnih« pogajanj.

### 3. PREDMETNO SPECIFIČNE KOMPETENCE

Pri predmetu si študenti poleg generičnih pridobijo še naslednje kompetence:

1. izvajanje pogajanj v nabavnem in prodajnem procesu;
2. uporabljanje različnih strategij pogajanj;
3. obvladovanje različnih tehnik in metod pogajanj.
4. vključevanje mednarodnega konteksta pogajanj;

## 4. OPERATIVNI CILJI

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<b>1. Izvajanje pogajanj v nabavnem in prodajnem procesu</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• razloži komunikacijska načela in filtre ter njihov vpliv na pogajalski proces;</li> <li>• razlikuje med verbalno, neverbalno in paraverbalno komunikacijo;</li> <li>• razlikuje med glavnimi tipi argumentov in vrstami sklepanj;</li> <li>• utemelji kompetence, ki določajo dobrega pogajalca, in jih prepoznajo pri sebi;</li> <li>• opredeli pogajalske sloge;</li> <li>• utemelji temeljne razlike med pogajanjem v nabavnem in prodajnem procesu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• uporablja tehnike aktivnega poslušanja in zastavlja učinkovita vprašanja;</li> <li>• pri pogajanjih implementira elemente verbalne, neverbalne in paraverbalne komunikacije;</li> <li>• uporabi Toulminov model argumentacije;</li> <li>• razvija, izpopolnjuje in uporablja lasten pogajalski slog;</li> <li>• ustrezno načrtuje in udejanja nabavna ali prodajna pogajanja.</li> </ul>
<b>2. Uporabljanje različnih strategij pogajanj</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• razloži osnovne strategije pogajanj;</li> <li>• analizira vrline in slabosti pogajalcev;</li> <li>• analizira okoliščine, ki lahko vplivajo na rezultat pogajanj;</li> <li>• argumentira različne teoretične koncepte pogajalskih okvirjev.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• načrtuje osnovne strategije pri pogajanjih s partnerji;</li> <li>• gradi koalicije podobno mislečih;</li> <li>• uporablja, za nasprotno stran, ustrezno artikulacijo;</li> <li>• zazna potrebo po kompromisu;</li> <li>• zna ravnati s težkimi pogajalci in vplivati na njih;</li> <li>• uporabi različne teoretične koncepte pogajanj v praksi.</li> </ul>
<b>3. Obvladovanje različnih tehnik in metod pogajanj</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• razlikuje med več različnimi taktikami pogajanj in jih pojasni;</li> <li>• utemelji Odelov pristop k pogajanjem;</li> <li>• utemelji koncept BATNA kot metodo pogajanj;</li> <li>• razume pomen priprave na pogajanja;</li> <li>• utemelji proces priprave na pogajanja, našteje pogajalske korake in zna predvideti potek pogajanj.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• prouči primere dobre prakse na področju pogajanj;</li> <li>• izvaja osnovne taktike pogajanj s partnerji;</li> <li>• uporablja Harvardsko metodo pogajanj;</li> <li>• uporablja veščine spreminjanja »ne« v »da«;</li> <li>• prepozna različne pogajalske tehnike in jih nevtralizira;</li> <li>• uporablja ustrezne taktike pogajanj in zna primere dobre prakse uspešno aplicirati pri svojem delu.</li> </ul>
<b>4. Vključevanje mednarodnega konteksta pogajanj</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• razume mednarodni kontekst pogajanj in ozavešča medkulturne razlike;</li> <li>• pozna in razume mednarodne specifikacije v pogajanjih;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• uspešno se pogaja z mednarodnimi partnerji;</li> <li>• uporabi ustrezno taktiko pogajanj glede na države, iz katerih prihajajo pogajalci;</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>• utemelji razlike med izbiro taktik ter državo;</li><li>• argumentira pogajanja v okviru EU.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• kritično ovrednoti odločitve, ki se sprejmejo na nivoju EU in vplivajo na nabavno prodajne postopke.</li></ul>
---	--

## **5. OBVEZNOSTI ŠTUDENTOV IN POSEBNOSTI V IZVEDBI**

Število kontaktnih ur: 54 (24 ur predavanj, 30 ur seminarskih vaj).

Število ur samostojnega dela študenta: 66 (študij literature in gradiv, študij primerov, reševanje praktičnih nalog in igre vlog).