



Uvodno predavanje

Poslovno pregovaranje

i

poslovno komuniciranje

Studij trgovine

3. godina, izvanredni

2020./2021.

# CILJEVI PREDMETA



Kolegij poslovno pregovaranje i poslovno komuniciranje temelji se na usvajanju potrebnih općih znanja i vještina za svakodnevnu komunikaciju u poslovnom okruženju.

**Specifični cilj kolegija** je upoznavanje studenata s prirodom i tehnologijom poslovnog pregovaranja i komuniciranja putem predavanja, simulacije poslovnih procesa, praktičnih vježbi i tako stvaranja uvjeta za brže uključivanje u proces rada i rješavanje praktičnih problema.

# NASTAVA

- NOSITELJI I IZVODITELJI KOLEGIJA:
  - Jasna Kolar, univ.spec.oec., v. predavač
  - mr.sc. Darija Ivanković, v.predavač
- PREDAVANJA – 20 sati – 4 susreta po 5 školskih sati
- OBLICI PROVOĐENJA NASTAVE:
  - on line predavanja, vježbe, zadatak – prezentacija na zadanu temu
- Načini komunikacije:
  - konzultacije – po dogovoru, nakon predavanja
  - [www.vevu.hr](http://www.vevu.hr)
  - email: [jasna.kolar@vevu.hr](mailto:jasna.kolar@vevu.hr)

# SADRŽAJ KOLEGIJA



- Pregovaranje kao element konkurentske prednosti.
- Priroda pregovaranja.
- Pregovaračke filozofije.
- Pripreme za pregovore i proces pregovaranja.
- Tehnike pregovaranja.
- Pregovaračke strategije i taktike.
- Aktivno slušanje.
- Upravljanje pregovorima putem postavljanja pitanja.
- Pravila davanja i primanja ustupaka.
- Zaključivanje pregovora.
- Etička dimenzija pregovora i kroskulturni aspekti.
- Verbalna i neverbalna komunikacija.
- Žene kao pregovarači.
- Poslovni protokol.
- Komuniciranje kao dio kulture.
- Komunikacijski stilovi.
- Komunikacija – vještina / znanost. Komunikacija i okruženje.

# SADRŽAJ KOLEGIJA

- Poslovna komunikacija – temelj poslovnih procesa.
- Sredstva poslovne komunikacije.
- Oblici poslovne komunikacije.
- Proces poslovne komunikacije.
- Pravila za uspješno komuniciranje.
- Razvoj komunikacijske tehnologije i sustavi poslovne komunikacije.
- Poslovna komunikacija u E-poslovanju: zakonske pretpostavke, problemi sigurnosti.
- Poslovna komunikacija u E-uredskom poslovanju.
- Poslovna komunikacija u E-trgovini.
- Poslovna komunikacija u E-marketingu.
- Poslovna komunikacija u E-bankarstvu. Etička načela – kodeksi u poslovnoj komunikaciji.
- Poslovna komunikacija i odnosi sa javnošću.
- Suradnja sa medijima.
- Multimedija u funkciji poslovne komunikacije.
- Tehnike kreativnosti i timskog rada.
- Simulacija poslovnih slučajeva.



# OČEKIVANI ISHODI UČENJA

- Po završetku nastave iz navedenog kolegija student će moći:
  - definirati pojam komunikacije
  - opisati proces komunikacije
  - definirati oblike poslovne komunikacije
  - opisati pravila za uspješnu komunikaciju
  - analizirati komunikacijske stilove
  - koristiti kreativne tehnike u grupnom radu
  - napraviti uspješnu prezentaciju
  - definirati pojam pregovaranja
  - opisati pregovaračke strategije i taktike
  - razlikovati pregovaračke stilove

# NASTAVA

- **NAČIN POLAGANJA ISPITA:**
  - zadatak – izrađena prezentacija na zadanu temu
  - pisani kolokvij/ispit
- **Preduvjet izlaska na kolokvij/ispit je:**
  - izrađena i dostavljena prezentacija na mail predavača: [jasna.kolar@vevu.hr](mailto:jasna.kolar@vevu.hr) te
  - pozitivno ocijenjena dostavljena prezentacija od strane predavača o čemu ćete biti pravodobno obaviješteni
- Tema prezentacije bit će dodijeljena od strane predavača i dostavljena svakom studentu
- Prezentacija treba biti izrađena u skladu s preporukama za kreiranje prezentacije s predavanja iz Poslovnog pregovaranja i poslovnog komuniciranja
- Prezentacija treba trajati 15-20 minuta, odnosno sadržavati ukupno 15-20 slajdova.

# TEME ZAVRŠNIH RADOVA

1. Poslovne komunikacije u E-poslovanju
2. Pisane poslovne komunikacije na primjeru poduzeća X
3. Neverbalna komunikacija u poslovanju
4. Pregovaranje kao poslovni proces
5. Utjecaj kulturoloških razlika na uspjeh u pregovorima

Otvorena je i mogućnost prijedloga teme od strane studenta u okviru sadržaja kolegija.



# LITERATURA

- Obavezna literatura:

- Lamza-Maronić, M., Glavaš, J. (2008) Poslovno komuniciranje. Studio HS Internet, Ekonomski fakultet u Osijeku. Osijek
- Bovee, C. L., Thill, J. V. (2011) Suvremene poslovne komunikacije. Mate d.o.o. Zagreb
- Lewicky, R. J., Saunders, D. M., Barry, B. (2010) Pregovaranje. Mate d.o.o. Zagreb

- Izborna literatura:

- Ožanić, M. (2009) Poslovna pisma ili kako učinkovito napisati poslovno pismo. Tehnološki park. Zagreb
- Biondić Vince, D. (2012) Kako uspješno pregovarati. Biondi d.o.o. Zagreb