

Предметна програма	ДЕЛОВНО ПРЕГОВАРАЊЕ				
Код	Тип на предметот	Циклус на студии	Семестар	Фонд на часови	ЕКТС
БАС-12ДПР	Изборен предмет	I (прв) циклус	/	2+2+1	7
Организатор на студиската програма:		Бизнис академија Смилевски - БАС			
Наставник/ Наставници:		Пред. м-р Билјана Галовска			
1. Цели на предметот и резултати согласно Националната рамка за квалификации					
1.1. Цели на предметот	<ul style="list-style-type: none"> • Разбирање на фундаменталните постулати на интерперсоналното комуницирање како важна менаџерска вештина; • Препознавање и разбирање на различните видови персонални однесувања; • Подготвување, планирање и водење на успешни деловни разговор и преговори; • Идентификување на различните видови на игри на моќ во преговарањето; • Препознавање и користење на разни стратегии и тактики во преговарањето; • Препознавање и справување со тешки соговорници; • Користење на помошни алатки за снимање и анализа на преговарачки процес; 				
1.2. Резултати согласно Националната рамка за квалификации	<ul style="list-style-type: none"> • Ги разбира теоретските концепти на деловното преговарање; • Го применува деловното преговарање како важна менаџерска вештина; • Ги разликува различните видови деловно преговарање; • Подготвува, планира, и води успешни деловни преговори; • Го идентификува видот на деловните преговори; • Препознава и користи разни видови на стратегии и тактики во деловното преговарање; 				
2. Детална содржина на предметот по поглавја и единици					
1. ПРЕГОВАРАЊЕ - ПОИМ И СУШТИНА <ul style="list-style-type: none"> • Некои теориски концепти за комуникацијата и преговарањето • Дефинирање на поимите информација и комуникација • Деловна комуникација - поим и суштина • Поблиски теориски определби и практични импликации, тактики и стратегии <ul style="list-style-type: none"> - Поим и природа на преговарањето - Критериуми за определување на видовите на преговарање - Структурни елементи на преговарањето 			2. ПРЕГОВАРАЊЕ - ПРЕДМЕТ НА НАУЧНИ ИСТРАЖУВАЊА <ul style="list-style-type: none"> • Актуелност на проблемот на преговарањето • Некои релевантни резултати од досегашни истражувања • Резултати од нашите истражувања • Студии на случај - Прикази на реални преговарачки процеси • Протокол за следење на преговарачки процес <ul style="list-style-type: none"> - Пополнување на протоколот - Анализа на протоколот на процесот на преговарањето 		
3. ПРЕГОВАРАЊЕ – ОСПОСОБУВАЊЕ					

<ul style="list-style-type: none"> - Чекори, етапи, фази на преговарачкиот процес - Стратегии и тактики при преговарањето - Концепт на Рајдер и Кплеман во однос на прашањата за позицијата, тактиката и стратегијата на преговарањето • Детерминирачки фактори на преговарачкиот процес <ul style="list-style-type: none"> - Карактеристики на личноста на преговарачот како детерминанта во преговарачкиот процес - Карактеристики на средината како детерминанта во преговарачкиот процес • Психологија на преговарачкиот контекст <ul style="list-style-type: none"> - Интерактивно - контекстуална и ситуациона детерминирананта - Определување на поимот „ игри „ 	<ul style="list-style-type: none"> • Мотив - или зошто започнуваме со преговарањето • Од јас и ти, до ние • Преговарачка моќ • Основни теориски поставки на трансакционата анализа • Клучните идеи на трансакционата анализ • Невербална комуникација имиџ, стил, современи правила на деловното однесување • Преговарањето како обострано убедување <ul style="list-style-type: none"> - Аргументирање - основа на моќта на убедувањето - Проактивност
--	---

3. Детален опис на наставните и работните методи и распределба на расположливото време

3.1. Форми на наставните активности	Предавања – теоретска настава	24 часа
	Вежби, семинари, тимска работа	24 часа
3.2. Други форми на активности	Проектни извештаи	12 часа
	Самостојни задачи	0 часа
	Домашно учење	130 Часа
ВКУПНО РАСПОЛОЖЛИВ ФОНД НА ВРЕМЕ		190 Часа

4. Неопходни предуслови за слушање и полагање на предметот

4.1. Начин на оценување	4.1.1. Испит/ колоквиум	Минимум 50% присуство и активност во наставата; Предаден проектен извештај изработен според барањата на предметниот наставник и реализирана студентска практична настава согласно програмата.	50 (25+25) бодови
	4.1.2. Проектен извештај	Минимум 11 освоени поени од изработката (макс. 15 поени) и презентирањето (макс. 5 поени) на проектните извештаи	20 (15+5) бодови
	4.1.3. Присуство и активност	Минимум 50% присуство и активност во наставата и за првиот колоквиум, за вториот колоквиум, односно за испит.	30 (15 + 15) бодови
	4.1.4. Друго	Студентот може да добие дополнителна задача за која, доколку успешно ја изврши може да добие дополнителни поени на оценката за присуство и активност	1 - 5 бодови
4.2. Формирање на оценка (бодови/ нумеричка оценка/ описна оценка)	0 - 40	5	F
	41 – 50	5	Fx
	51 – 59	6	E
	60 – 69	7	D
	70 – 79	8	C

	80 – 89	9	В
	90 – 100	10	А
4.3. Услов за слушање и полагање на предметот	Успешно завршени обврски во точка 4.1.2. и 4.1.3., успешно реализирана теренска студентска практика и регулирана школарина согласно Договорот за школување.		
4.4. Взаемна поврзаност на предметите			
5. Јазик на кој се изведува наставата			
<ul style="list-style-type: none"> • Македонски јазик 			
6. Метод на следење на квалитетот на наставата			
<p>Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; • Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; • Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; • Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот; 			
7. Литература			
7.1. Основна литература	1. Компендиум, Деловно преговарање - д-р Драган Груески, БАС, 2011 година		
7.2. Дополнителна литература	1. The Necessary Art of Persuasion - Jay A. Conger		