

Прилог бр.3.22		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	ДЕЛОВНО ПРЕГОВАРАЊЕ			
2.	Код	БАС-12ДПР			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент			
4.	Организатор на студиската програма (единица, односно институт, катедра, оддел)	Бизнис академија Смилевски – БАС, Скопје			
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв циклус			
6.	Академска година / семестар	Година	1	семестар	1
7.	Оптовареност со предметот изразена во ЕКТС кредити	7			
8.	Наставник (во случај на повеќе наставници назначен одговорен наставник)	Виш. пред. м-р Билјана Галовска			
9.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик			
10.	Неопходни предуслови за слушање и полагање на предметот	/			
11.	Цели на предметната програма (компетенции) и резултати од учењето:	• Разбирање на фундаменталните постулати на интерперсоналното комуницирање како важна менаџерска функција; • Подготвување, планирање и водење на успешни деловни разговори и преговори; • Препознавање и разбирање на индивидуалните разлики важни за преговарачкиот процес; • Стекнување знаење и примена на принципите на преговарање; • Разбирање и препознавање на фазите од деловното преговарање; • Идентификување и користење на различните стратегии и тактики во преговарањето; • Користење на знаењата од зелена економија, екосистемски услуги и водење сметка за човековата благосостојба во преговарачките процеси; • Препознавање на детерминирачките фактори на преговарачкиот процес ; • Стекнување на знаење за преговарањето како обострано убедување ;			

		• Користење на лобирањето за олеснување на преговарањето; • Применување на техники за олеснување на преговарањето со тешки преговарачи; • Разбирање на значењето на преговарачкиот процес за бизнисот;		
12.	Детална содржина на предметот по поглавја и единици со резултатите од учење за секое поглавје	1. Основи на преговарањето 2. Елементи на преговарачкиот процес 3. Видови на преговарање 4. Принципи на преговарање 5. Подготовка за преговори 6. Преговарачки страни 7. Фази на преговарање 8. Индивидуални разлики кај личноста на преговарачите 9. Стратегии и тактики на преговарање 10. Детерминирачки фактори на преговарачкиот процес 11. Зелен преговарачки пристап за територијален развој (GreeNTD) 12. Преговарањето како обострано убедување 13. Лобирање 14. Справување со несогласувања		
13	Заемна поврзаност на предметите	/		
14.	Детален опис на наставните и работните методи за предметот	Предавања со користење на ppt презентации (користење на опрема и софтверски пакети), интерактивни предавања, работа во тим или група на илустративна и проблемска и студија на случај, самостојна изработка и одбрана на проектни извештаи.		
15.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови		
16.	Форми на наставните активности	16.1.	Предавања- теоретска настава. часови	24
		16.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа: часови	24
		16.3.	Пракса: часови	
17.	Други форми на активности	17.1.	Проектни задачи: часови	24
		17.2.	Самостојни задачи: часови	
		17.3.	Домашно учење - задачи	117
18	Услови за потпис	16.1, 16.2 и 17.1		
19	Начин на оценување			
	19.1.	Тестови: бодови		30
	19.2.	Семинарска работа/проект, презентација писмена и усна: бодови		20
	19.3.	Завршен испит: бодови		50
20		до 50 бода		5 (пет) (F)

	Критериуми за оценување (бодови/оценка)	51 x до 59 бода	6 (шест) (E)			
		60 x до 69 бода	7 (седум) (D)			
		од 70 до 79 бода	8 (осум) (C)			
		од 80 до 89 бода	9 (девет) (B)			
		од 90 до 100 бода	10 (десет) (A)			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: 1. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; 2. Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; 3. Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; 4. Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот;				
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	М-р Билјана Галовска	Компендиум Деловно преговарање	БАС	2024
		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS	Negotiation, environment and territorial development Green Negotiated Territorial Development (GreeNTD)	FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS, Rome	2016
		2.	Д-р Александра Стоилковска Д-р Виолета Симјановска	Деловно преговарање	Универзитет за туризам и менаџмент, Скопје	2010

		3.	Simon Horton	Negotiation Mastery Tools for the 21st Century Negotiator	First e-book edition published in 2012	2012
		4.				