

3.33 Деловно преговарање

Прилог бр.3.33		Предметна програма од прв циклус на студии			
1.	Наслов на наставниот предмет	Деловно преговарање			
2.	Код	БАС-11ДПР			
3.	Студиска програма	Бизнис менаџмент, Менаџмент на квалитет, Маркетинг 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	3	Семестар	6
7.	Оптовареност со предметот изразена во ЕКТС кредити	7 ЕКТС			
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	нема			
11.	Цели на предметната програма (компетенции) и резултати од учењето:	Цели на предметната програма (Компетенции): • Разбирање на теоретските аспекти на преговарањето ; • 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; • 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; • Развивање на вештини за ефективно преговарање како и примена на преговарачки техники, • Подготовка, планирање и водење на виртуелно преговарање, идентификување на предности и недостатоци Резултати од учењето: По успешното завршување на предметот, студентите ќе бидат способни да:			

		• Студентите ќе го разберат значењето и важноста на преговарањето во различни контексти. • Студентите ќе развијат вештини за примена на принципите на праведност, создавање вредност и компромис. • Студентите ќе го подобрат своето комуникациско и слушателско разбирање за ефективни преговори. • Студентите ќе научат како да ги препознаваат различните елементи на преговорите како цели, стратегии и емоции. • Студентите ќе ја разберат разликата помеѓу кооперативното и конкурентното преговарање. • Студентите ќе научат како да ги идентификуваат интересите на сите страни во преговорите. • Студентите ќе се стремат кон постигнување на „win-win“ решенија и ќе научат да користат компромиси. • Студентите ќе ја применуваат транспарентноста, фер комуникација и флексибилност во преговарањата. • Студентите ќе го разберат процесот на подготовка и стратегиите за успешни преговори. • Студентите ќе научат да ги препознаваат клучните преговарачки страни и нивните интереси. • Студентите ќе ги разберат фазите на преговори и разликата помеѓу тактики и стратегии. • Студентите ќе научат како да применуваат основни преговарачки тактики како компромис, натпревар и соработка. • Студентите ќе ги разберат психолошките аспекти и нивниот ефект во преговарањата. • Студентите ќе научат како да проценат етички аспекти во стратегиите и тактиките на преговарање. • Студентите ќе научат како да ги препознаваат културните, социјалните, психологијата и економските фактори кои влијаат на преговорите. • Студентите ќе ја применуваат теоријата за детерминирачки фактори при анализа на преговорни ситуации. • Студентите ќе ги идентификуваат целите и стратегиите на лобирање во деловните преговори. • Студентите ќе го разберат процесот на лобирање и улогата на клучните актери. • Студентите ќе препознаат етички дилеми и правни рамки во лобирањето. • Студентите ќе ги разберат разликите помеѓу физичко и виртуелно преговарање. • Студентите ќе научат како да ги применуваат технологијата и алатки за ефикасна комуникација во виртуелни преговори. • Студентите ќе развијат стратегии за надминување на предизвиците во виртуелните преговори
12.	Детална содржина на предметот по поглавја и единици со	ПОГЛАВЈЕ 1: ОСНОВИ НА ПРЕГОВАРАЊЕ 1.1 Дефиниција и важност на преговарањето 1.2 Клучни принципи на преговарање

	резултатите од учење за секое поглавје	1.3 Улогата на комуникацијата и слушањето во преговарачкиот процес Резултати од учење: Студентите ќе ја разберат дефиницијата на преговарањето и ќе ги согледаат неговата важност и примена во различни професионални и лични контексти. Тие ќе научат за клучните принципи на преговарање, како што се праведноста, создавањето вредност и компромисите, и ќе развијат способности за примена на овие принципи во реални преговарачки ситуации. Студентите ќе се запознаат со улогата на комуникацијата и слушањето во преговарачкиот процес, како и како овие вештини влијаат на ефективноста на преговорите, создавајќи позитивен дијалог и разбирање помеѓу страните.. ПОГЛАВЈЕ 2: ЕЛЕМЕНТИ И ВИДОВИ НА ПРЕГОВАРАЊЕ 2.1 Преговарачки цели и интереси 2.2 Преговарачки стилови и стратегии 2.3 Дистрибутивно и интегративно преговарање 2.4 Психолошки аспекти на преговарањето 2.5 Динамика на преговарачкиот процес Резултати од учење: Студентите ќе развијат способности да препознаат и разликуваат различни елементи во преговарачкиот процес, како што се комуникацијата, стратегии и емоции. Тие ќе ги разберат различните видови преговарање, вклучувајќи кооперативно и конкурентно преговарање, и како да ги применат во различни контексти. Студентите ќе научат како да извршат анализа на преговарачката ситуација, да идентификуваат заинтересираните страни и нивните интереси. Тие ќе развијат вештини за избор на соодветни стратегии и техники во зависност од типот на преговори. Студентите ќе стекнат разбирање за како да идентификуваат клучни фактори кои влијаат на процесот на преговарање и ќе научат како да ги користат во своја корист. ПОГЛАВЈЕ 3: ПРИНЦИПИ НА ПРЕГОВАРАЊЕ 3.1 Разбирање на интересите на сите страни 3.2 Стремеж за „win-win“ решенија 3.3 Принцип на транспарентност и фер комуникација 3.4 Јасност и флексибилност при дефинирање на цели 3.5 Принцип на постигнување компромис без нарушување на довербата Резултати од учење: Студентите ќе разберат како да ја идентификуваат важноста на интересите на сите преговарачки страни и како да создадат решенија што ќе бидат корисни за сите. Тие ќе научат како да се стремат кон „win-win“ резултати и како да ги користат техниките на компромис за да постигнат рамнотежа во преговарањата. Студентите ќе се запознаат со принципите на транспарентност и фер комуникација, како и со важноста на јасноста и флексибилноста во дефинирањето на
--	---	--

		целите на преговорите. Дополнително, тие ќе разберат како да постигнат ефективни и долгорочни резултати без да ја нарушат довербата меѓу страните во процесот. ПОГЛАВЈЕ 4: ПОДГОТОВКА И СТРАТЕГИИ ВО ПРЕГОВАРАЊЕТО, ПРЕГОВАРАЧКИ СТРАНИ И ФАЗИ НА ПРЕГОВАРАЊЕ 4.1 Процес на подготовка за преговори и планирање на стратегии 4.2 Разбирање на интересите на страните и нивните цели 4.3 Идентификување на клучните преговарачки страни 4.4 Улогата на комуникацијата и контекстот во фазите на преговарање 4.5 Фази на преговарањето: подготовка, старт, контракција, завршување 4.6 Разлика помеѓу тактики и стратегии во различни фази на преговорите 4.7 Преговарачка позиција и упорност во различни фази на процесот 4.8 Преговарачки стилови и адаптирање на стратегијата во зависност од страните Резултати од учење: Студентите ќе научат како да ја разберете важноста на подготовката и планирањето на стратегии за успешни преговори. Студентите ќе ги истражуваат процесите на подготовка, кои вклучуваат предвидување на интересите и целите на преговарачките страни. Студентите ќе научат да идентификуваат клучни преговарачки страни и да разберат како тие влијаат на динамиката на преговорите. Студентите ќе се запознаат со улогата на комуникацијата и контекстот во фазите на преговарање, со цел да обезбедат ефективен дијалог и резултати. Студентите ќе го истражат процесот на преговори преку различните фази: подготовка, старт, контракција и завршување, и ќе научат да разликуваат тактики од стратегии во секоја фаза. Студентите ќе научат како преговарачката позиција и упорност влијаат на исходот на преговорите. Студентите ќе се запознаат со различни преговарачки стилови и ќе научат како да ја адаптираат стратегијата во зависност од специфичните карактеристики на страните. ПОГЛАВЈЕ 5: СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ НА ПРЕГОВАРАЊЕ 5.1 Разлика помеѓу стратегии и тактики во преговорите 5.2 Долгорочни и краткорочни стратегии на преговарање 5.3 Основни преговарачки тактики: компромис, натпревар и соработка 5.4 Примената на психологија и влијание во преговарачките тактики 5.5 Етички аспекти во стратегиите и тактиките на преговарање Резултати од учење: Студентите ќе можат да ги разликуваат стратегиите и тактиките во преговорите, со акцент на разликата помеѓу долгорочните и краткорочните стратегии. Тие ќе
--	--	--

		разберат како се применуваат основните преговарачки тактики како компромис, натпревар и соработка во различни ситуации. Дополнително, студентите ќе научат како психологијата и влијанието играат клучна улога во преговарачките процеси и како се користат тактики за манипулација. Се што ќе научат ќе вклучува и етички аспекти, при што студентите ќе бидат способни да препознаат кога стратегиите и тактиките се етични или неетички, како и како да избегнуваат неприфатливи методи во преговарањата. ПОГЛАВЈЕ 6: ДЕТЕРМИНИРАЧКИ ФАКТОРИ НА ПРЕГОВАРАЧКИОТ ПРОЦЕС 6.1 Културни и социјални фактори 6.2 Психолошки фактори 6.3 Економски фактори 6.4 Институционални и правни рамки Резултати од учење: Студентите ќе бидат во можност да ги препознаат и анализираат културните, социјалните и психологиите фактори кои влијаат на процесот на преговарање. Дополнително, ќе можат да ја проценат економската ситуација и ресурсите на страните во преговорите, и како овие фактори можат да ги обликуваат стратегиите и исходот од преговорите. Студентите ќе научат да разликуваат како правните и институционалните рамки влијаат на преговарачкиот процес и да примена стратегија во рамки на овие ограничувања. На крај, ќе ја применат теоријата за детерминирачки фактори при анализа на различни преговарачки ситуации и да предложат оптимални стратегии за постигнување на цели. ПОГЛАВЈЕ 7: ЛОБИРАЊЕ 7.1 Цели и стратегии на лобирање во деловните преговори 7.2 Клучни актери во процесот на лобирање 7.3 Процес на лобирање: подготовка, стратегија и имплементација 7.4 Етички дилеми и правни рамки во лобирањето Резултати од учење: Студентите ќе можат да ги идентификуваат и разликуваат целите и стратегиите на лобирање во контекст на деловните преговори. Тие ќе ги разберат клучните актери кои учествуваат во процесот на лобирање и нивната улога во влијаењето на одлуките. Студентите ќе се запознаат со фазите на процесот на лобирање, од подготовката и стратегиите до имплементацијата. Преку ова, ќе развијат разбирање за етичките дилеми и правните рамки кои се поврзани со лобирањето, како и влијанието на овие прашања на деловниот процес. ПОГЛАВЈЕ 8: ВИРТУЕЛНО ПРЕГОВАРАЊЕ 8.1 Разлики помеѓу физичко и виртуелно преговарање 8.2 Технолошки алатки и платформи во виртуелното преговарање 8.3 Стратешки пристапи за ефективна комуникација во виртуелни преговори
--	--	---

		8.4 Проблеми и предизвици на виртуелното преговарање (недостаток на невербална комуникација, технички проблеми) 8.5 Етика и доверба во виртуелните преговори Резултати од учење: Студентите ќе ги разберат основите на виртуелното преговарање и ќе можат да ги идентификуваат разликите помеѓу физичките и виртуелните преговори, вклучувајќи ги нивните предности и недостатоци. Тие ќе научат како различните технологии и платформи влијаат на комуникацијата во виртуелните преговори и како да ги користат овие алатки за да постигнат успешни резултати. Студентите ќе ги развијат вештините за примена на стратешки пристапи за ефективна комуникација и ќе се научат да ги надминат предизвиците, како што се недостатокот на невербална комуникација и техничките проблеми. Преку ова поглавје, студентите ќе ја разберат важноста на етиката и довербата во виртуелните преговори и ќе научат како да го одржат професионализмот и интегритетот во оваа форма на преговарање.
13	Заемна поврзаност на предметите	нема
14.	Детален опис на наставните и работните методи за предметот	Наставата се реализира преку комбинација на интерактивни предавања, практични вежби, студии на случај и индивидуална и групна работа, со цел да се овозможи сеопфатно разбирање на современите концепти и практики Предавањата се организираат во форма на интерактивна настава каде што студентите се активно вклучени преку дискусии, прашања и мултимедијални презентации. Овој метод овозможува стекнување на теоретски знаења, но и нивна примена преку анализа на актуелни предизвици во областа. Практичните вежби имаат за цел да ги зајакнат компетенциите на студентите преку симулации, решавање на конкретни задачи и примена на концептите во реални работни сценарија. Преку индивидуални и тимски активности, студентите развиваат аналитички и истражувачки способности, како и практични вештини за решавање на проблеми. Студиите на случај се користат како алатка за подобро разбирање на менаџерските предизвици во реалниот сектор. Преку анализирање на конкретни примери од деловната пракса, студентите развиваат критичко размислување и учат како да ги применат стекнатите знаења за идентификување и решавање на проблеми Индивидуалната и групната работа се важен дел од наставниот процес, бидејќи поттикнуваат активно учење, соработка и комуникациски вештини. Студентите имаат можност да работат на самостојни истражувања, како и да презентираат решенија за конкретни предизвици Со примена на овие наставни и работни методи, студентите се стекнуваат со применливо знаење, критичко размислување и практични вештини потребни за современиот менаџмент на човечки ресурси.
15.	Вкупен расположив фонд на време	189 часови

16.	Форми на наставните активности		16.1.	Предавања- теоретска настава. часови	24 часа	
			16.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа: часови	24 часа	
			16.3.	Пракса: часови		
17.	Други форми на активности		17.1.	Проектни задачи: часови	24 часа	
			17.2.	Самостојни задачи: часови	52 часа	
			17.3.	Домашно учење - задачи	65 часа	
18	Услови за потпис		Реализирани активности од точка 16 и 17.			
19	Начин на оценување					
	19.1.	Тестови: бодови			50	
	19.2.	Семинарска работа/проект, презентација писмена и усна: бодови			20	
	19.3.	Присуство и активност			30	
20	Критериуми за оценување (бодови/ оценка)		до 50 бода		5 (пет) (F)	
			51 x до 60 бода		6 (шест) (E)	
			61 x до 70 бода		7 (седум) (D)	
			од 71 до 80 бода		8 (осум) (C)	
			од 81 до 90 бода		9 (девет) (B)	
			од 91 до 100 бода		10 (десет) (A)	
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		- Евалвации од студентите: Редовно спроведување на евалвации за оценување на наставниот процес, со фокус на содржината на предметот, методите на предавање, комуникацијата со студентите и јасноста на наставниот материјал. - Самоевалвација на наставниците: Наставниците вршат самооценка на своето предавање, оценувајќи ги своите методи на наставата, нивната ефективност и областите за подобрување. - Набљудување на наставата: Редовно набљудување на часовите од страна на колеги или менаџери за квалитет, со цел да се оценат методите на предавање и интеракцијата со студентите. - Постигнување на образовни цели и резултати: Анализа на академските резултати на студентите, како и нивните вештини и способности што ги стекнале, во контекст на учењето. - Меѓународни акредитации и стандарди: Применување на меѓународни стандарди за квалитет во образованието и вршење на редовни проверки преку акредитации и оценки од надлежни институции			
22.	Литература					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Галовска Б	Компендиум по деловно преговарање	БАС Скопје	2025

		2.				
		3.				
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Александар Димитров	Менаџмент на бизнис – комуникација во тим	Универзитет "Св. Кирил и Методиј" Скопје	2019
		2.	PDH Online PDH Center	The Art of Negotiation	PDHonline Course P199	2020
		3.	Jutta Portner	Virtual negotiation	Gabal Verlag	2024