

Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar  
Vállalatgazdasági és Szervezési Tanszék  
Kaposvár, Guba Sándor u. 40.

## ***TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER***

***Tantárgy neve: HR Menedzsment tréning 2.***

***Tantárgy kódja(i): 3bamt1hr200000***

***Képzési szint: FOSZK/alapképzés/mesterképzés***

***Szak(ok) neve(i): Kereskedelem és marketing, pénzügy-számvitel***

***Tagozat: nappali/levelező***

***Óraszám (ea/gy):***

***Értékelési forma: kollokvium/gyakorlat***

***Tantárgyfelelős oktató: Dr. Berke Szilárd***

***Előadás- és gyakorlatvezető oktatók: ua***

***Tantárgyat gondozó tanszék neve: Agrárgazdasági és Menedzsment***

***Tanszékvezető neve, beosztása: Dr. Borbély Csaba, egyetemi docens***

***A tematika és követelményrendszer érvényessége: 2015-2016, 2. félév***

***A tantárgy céljai:***

A professzionális kommunikációs (részben menedzsment, részben önfejlesztési vagyis HR-hez kapcsolt) ismeretek és készségek bővítése. Az üzleti életben az eredményesség egyik alapkövetelménye az üzleti viselkedés szabályainak ismerete és a hatékony prezentációs- és tárgyalástechnika. A hallgatók megismerkednek a kommunikáció írásos, az üzleti életben gyakran előforduló formáival, azok tartalmi és formai követelményeivel, valamint a személyiség erkölcsi normáival és a társadalmi-, vállalati kultúra értékrendre gyakorolt hatásával. Ehhez szorosan hozzátartozik önmagunk mélyebb ismerete, illetve, hogy milyennek lát a másik ember, a tárgyalópartner bennünket.

***Követelmények és az értékelés módja:***

A zárthelyi dolgozat legalább elégséges szintű megírása szükséges. Sikertelen zárthelyi dolgozat esetén egy alkalommal pót zárthelyi dolgozat megírására nyílik lehetőség. Sikertelen pót zárthelyi dolgozat esetén az aláírás megtagadásra kerül. Beszámolási lehetőség nincs. Vizsga zh a számonkérés módja.

A gyakorlatokon történő aktív részvétel beszámításra kerülhet (felfelé kerekítés a vizsgazh értékelésekor).

***A tantárgy témakörei:***

ALK A- LOM	ÓRA	MUNKA- FORMA	MUNKAPROGRAM	
			TÉMÁK /TANMENET	EGYÉNI FELKÉ- SZÜLÉS
1		Szem/gyak	A követelményrendszer ismertetése, Hatékony prezentációs technikák A tárgyalástechnika alapjai. Eladásmenedzsment, eltérő módszerek és eltérő értékesítési technikák. Tárgyalás külföldiekkel Retorikai helyzetgyakorlat és annak értékelése Kulturális különbségek az üzleti életben ZH	Otthoni

Ó: Óra, Sz: Szünet

***Szakirodalom***

*kötelező irodalom*

HOFMEISTER-TÓTH ÁGNES – MITEV ARIEL ZOLTÁN: Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2007.

LŐCSEI JUDIT: Etikett és a protokoll alapjai. Szókratész Külgazdasági Akadémia Oktatási és Tanácsadó Kft. Budapest, 2001.

*ajánlott irodalom*

KÖVÁGÓ GYÖRGY: A kommunikáció elméleti és gyakorlati alapjai. Bologna – Tankönyvsorozat. Aula Kiadó Kft. Budapesti CORVINUS Egyetem. Budapest, 2009.

PÁLINKÁS JENŐ: Üzleti kommunikáció. LSI Oktatóközpont. Budapest, 2000.

ALLAN PEASE: Testbeszéd. Gondolatolvasás gesztusokból. Park Könyvkiadó Kft. Budapest, 1988.

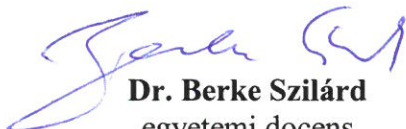
RAÁTZ JUDIT - SZŐKE-MILINTE ENIKŐ: Üzleti kommunikáció, Nemzeti Tankönyvkiadó. Budapest, 2010.

Komócsin L.: Módszertani kézikönyv coachoknak és coachingszemléletű vezetőknek I. Manager Könyvkiadó, BP, 2009.


John C. Maxwell: 12 kulcs a sikeres napirendhez. Bagolyvár Könyvkiadó Kft., BP, 2009.

Brian Tracy: Maximális teljesítmény. Bagolyvár Könyvkiadó Kft., BP, 2007.

Kaposvár, 2016. január 14.



**Dr. Berke Szilárd**  
egyetemi docens



**Dr. Borbély Csaba**  
tanszékvezető  
egyetemi docens

