

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 és 3bamt2hr200001

Képzési szint: FOSZK/alapképzés/mesterképzés

Szak(ok) neve(i): Kereskedelem és marketing, pénzügy-számvitel, Gazdasági és Vidékfejlesztési Agrármérnök, Regionális és környezeti gazdaságtan

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 prezentációs ismeretek és a retorikai készségek bővítése, a tárgyalástechnika alapjainak elsajátítása és a kulturális különbségek megismerése az üzleti életben. Az üzleti életben az eredményesség egyik alapkövetelménye az üzleti viselkedés szabályainak ismerete és a hatékony prezentációs- és tárgyalástechnika. A hallgatók megismerkednek a kommunikáció írásos és szóbeli, 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. A kurzus fontos részét képezi továbbá a kultúraközi kommunikáció és a konfliktuskezelés.

Követelmények és az értékelés módja:

A gyakorlatokon való részvétel kötelező. A félév során egy hiányzás megengedett (kivétel a zh írás-, illetve szükséges esetben a pótlás írás időpontja), amely magában foglalja az igazolt és az igazolatlan hiányzásokat is. Egynél több hiányzás esetén az aláírás megtagadásra kerül. Hiányzás esetén nincs lehetőség a pótlása, a feladat nem teljesítése egyes érdemjegyet von maga után.

Kötelező nyilvános előadást tartani választott témában (10 perces, diavetítéses, előszavas). Teljesítése az aláírás feltétele.

Értékelés: Gyakorlati jegy (vizsgadolgozat).

A gyakorlatokon történő aktív részvétel beszámításra kerülhet, illetve a kiemelkedő színvonalú előadás is beszámíthat (felfelé kerekítés vizsga zh eredményénél).

A tantárgy témakörei:

| ALK A- LOM | ÓRA | MUNKAFORM A | MUNKAPROGRAM | |
|------------------|-------|----------------|--|---------------------------|
| | | | TÉMÁK / TANMENET | EGYÉNI FELKÉSZÜLÉ S |
| 1 | 6 ÓRA | | A követelményrendszer ismertetése, Hatékony prezentációs technikák. | Óra közben |
| 2 | 6 ÓRA | | Retorikai helyzetgyakorlat és annak értékelése. | Kiselőadásra felkészülni |
| 3 | 6 ÓRA | | Eladásmenedzsment: eltérő értékesítési rendszerek és eltérő technikák. | Óra közben |
| 4 | 6 ÓRA | | A tárgyalástechnika alapjai. | Óra közben |
| 5 | 6 ÓRA | | Kulturális különbségek az üzleti életben. | Óra közben |
| 6 | 6 ÓRA | | Tárgyalás külföldiekkel. | Óra közben |
| 7 | 2 ÓRA | | ZH | |

Ó: Óra, Sz: Szünet

Szakirodalom

kötelező irodalom

ÓRAI ELŐADÁSOK ANYAGA.

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

ajánlott irodalom

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

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

BLAHÓ ANDRÁS: Térjünk a tárgyra! Tárgyalástan. Aula Kiadó Kft. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem. Budapest, 1999.

HERB COHEN: Bármit meg tud tárgyalni. Bagolyvár Könyvkiadó. Budapest, 1993.

JOHN COLLINS: Tökéletes előadások. Scholar önfejlesztő program. Scholar Kiadó. 2000.

Kaposvár, 2016. január 14.



Dr. Berke Szilárd
egyetemi docens



Dr. Borbély Csaba
tanszékvezető
egyetemi docens

