

Студијски програм: Економија и пословно управљање			
Назив предмета: Пословно преговарање			
Наставник/наставници: Јелена Д. Николић, Дејана Р. Златановић			
Статус предмета: Изборни на модулима Иновације и технолошко предузетништво, Маркетинг, Менаџмент у јавном сектору, Међународни менаџмент, Ризик и осигурање, Менаџмент у туризму			
Број ЕСПБ: 8			
Услов:			
Циљ предмета Изучавање стратегија и тактика преговарања у циљу решавања конфликта између различитих актера представља важну претпоставку пословног успеха. Разумевање кључних елемената управљања преговорима у различитим контекстима представља основу успешног преговарања. Посебна пажња ће бити усмерена на анализу начина стицања и употребе моћи у процесу преговарања, као и на истраживање процеса доношења одлука унутар различитих коалиција. Сходно томе, од одговарајућег значаја су и различите перцепције, когнитивни капацитети и емоције релевантних стејкхолдера. С обзиром да успех преговора зависи не само од личних особина, већ и од преговарачких вештина, изучавање карактеристика и етичких вредности преговарача као доносиоца одлука биће предмет посебне анализе. Такође, у циљу разумевања специфичности међународног преговарања разматраће се и утицај културе на различите преговарачке стратегије и тактике.			
Исход предмета <ul style="list-style-type: none"> • Студенти ће стећи теоријска знања из области пословног преговарања неопходног за решавање пословних проблема и конфликта између различитих стејкхолдера; • Студенти ће бити оспособљени да примењују различите стратегије и тактике преговарања сходно начинима стицања и употребе моћи као фактора који одређује исход процеса преговарања; • Стицање практичних знања о карактеристикама и вештинама успешних преговарача кроз студије случајева и тимски рад; • Развијање вештина потребних за успешно вођење преговора у различитим контекстима 			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> Појам и значај пословног преговарања Фазе процеса преговарања Вештине преговарања Кључни елементи управљања преговорима у различитим контекстима Стратегије и методе дистрибутивног и интегративног преговарања Извори и употреба моћи у преговарању Улога различитих перцепција, предрасуда и емоција у процесу преговарања Етика у преговарању Међународно преговарање <i>Практична настава</i> Студије случајева, индивидуални и групни истраживачки рад на одабрану тему			
Литература Основна: 1. Глигоријевић, М. & Огњанов, Г. (2011). <i>Пословно преговарање</i> . Београд: Центар за издавачку делатност Економског факултета (Одабрана поглавља) 2. Levisky, R. J. et al. (2009). <i>Negotiation</i> . V преведено издање. Загреб: Мате д.о.о. (Одабрана поглавља) Допунска: Fisher, R., Ury, W. (2012). <i>Getting to Yes: Negotiating an agreement without giving in</i> . London: Business books			
Број часова активне наставе	Теоријска настава: 3	Практична настава: 2	
Методe извођења наставе: Теоријска настава, практична настава, самостални рад студената, консултације			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава	10	усмени испит	30
колоквијум-и	30	
семинар-и	20		