

## A TANTÁRGY ADATLAPJA

### 1. A képzési program adatai

1.1 Felsőoktatási intézmény	Babes-Bolyai Tudományegyetem
1.2 Kar	Földrajz kar
1.3 Intézet	Magyar Földrajzi Intézet
1.4 Szakterület	Földrajz
1.5 Képzési szint	Alapképzés
1.6 Szak / Képesítés	Turizmusföldrajz

### 2. A tantárgy adatai

2.1 A tantárgy neve	Üzleti tárgyalások a turizmusban						
2.2 Az előadásért feleős tanár neve	Dr. Talpas János adjunktus						
2.3 A szemináriumért felelős tanár neve	Dr. Talpas János adjunktus						
2.4 Tanulmányi év	II	2.5 Félév	4	2.6 Értékelés módja	Előadás	2.7 Tantárgy típusa	Vál.

### 3. Teljes becsült idő (az oktatási tevékenység féléves óraszámja)

3.1 Heti óraszám	3	melyből: 3.2 előadás	2	3.3 szeminárium/labor	1
3.4 Tantervben szereplő össz-óraszám	42	melyből: 3.5 előadás	28	3.6 szeminárium/labor	14
A tanulmányi idő elosztása:					óra
A tankönyv, a jegyzet, a szakirodalom vagy saját jegyzetek tanulmányozása					40
Könyvtárban, elektronikus adatbázisokban vagy terepen való további tájékozódás					35
Szemináriumok / laborok, házi feladatok, portfóliók, referátumok, esszék kidolgozása					20
Egyéni készségfejlesztés (tutorálás)					10
Vizsgák					3
Más tevékenységek: .....					-
3.7 Egyéni munka össz-óraszámja	108				
3.8 A félév össz-óraszámja	150				
3.9 Kreditszám	6				

### 4 Előfeltételek (ha vannak)

4.1 Tantervi	Nincs
4.2 Kompetenciabeli	Nincs

### 5. Feltételek (ha vannak)

5.1. Az előadás lebonyolításának feltételei	Az előadásokra a hallgatók megfelelő öltözetben és lezárt mobil telefonnal jelentkezhetnek.
5.2. A szeminárium / labor lebonyolításának feltételei	Felkérünk minden hallgatót, hogy legyen aktív az órákon és próbálja megoldani a szemináriumi feladatokat.

6. Elsajátítandó jellemző kompetenciák	
Szakmai kompetenciák	<p>Ebben a tantárgyban kifejtet szakmai kompetenciák a következők:</p> <p>Az alaptárgyalási paradigmák megértése</p> <p>Képességek fejlesztése, hogy helytájunk az agressziven tárgyaló, valamint alkudozó, tárgyaló partnerekkel szemben</p> <p>Hatékony eladási technikák alkalmazása az illetékesekkel szemben</p> <p>Fő tárgyalási eljárások alkalmazása az illetékesekkel szemben (elsőségi módozatok)</p> <p>Az építő szellemű tárgyalások megértése, más tárgyalási módszerekkel szemben</p>
Transzverzális kompetenciák	<p>Az előadások által fejlesztett transzverzális kompetenciák megszerzése, értékes és egy átfogó meghatározott transzcendentális állásfoglalás/tanulmányi programok, a következő leírásokkal kifejezhetők:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Innováció és kreativitás</li> <li>■ Építő és önbíráló elmélkedés</li> <li>■ A problémák megoldása, áthelyezése és alkalmazása</li> <li>■ Értelmezés, magyarázat</li> <li>■ Felelősség, függetlenség</li> <li>■ Szociális kölcsönhatás</li> <li>■ Szakmai és személyes fejlesztés</li> </ul>

### 7. A tantárgy célkitűzései (az elsajátítandó jellemző kompetenciák alapján)

7.1 Általános célkitűzések	A hallgatók képesek legyen mindig WIN-WIN, beépíthető tárgyalási, eljárásokat alkalmazni bármilyen turisztikai szervezet ügyfelével.
7.2 Specifikus célkitűzések	<p>A hallgatók képesek kell legyenek, hogy közreműködjenek a tárgyalási partnerekkel, hogy:</p> <p>Legyen képes azonosítani a partnere és saját érdekeit.</p> <p>Kreatív megoldásokat találjon az üzlet értékének növelésére.</p> <p>Tárgyilagos szempontokat válaszoljon a meglévő lehetőségekből.</p> <p>Úgy tárgyaljon, hogy mindkét fél elégedett legyen és alakítson ki egy egészséges üzleti kapcsolatot.</p>

### 8. A tantárgy tartalma

8. 1 Előadások	Didaktikai módszerek	Megjegyzések
1.Előadás A relativitás paradigmája a tárgyalásokban.	Előadás(ppt)+vita	Nincs

2. Előadás Abszolutisztikus paradigma-erő tárgyalás(1)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
3. Előadás Abszolutisztikus paradigma- erő tárgyalás(2)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
4. . Előadás Abszolutisztikus paradigma-akudozás(1)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
5. . Előadás Abszolutisztikus paradigma-alkudozás(2)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
6. . Előadás Abszolutisztikus paradigma-eladási technikák(1)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
7. . Előadás Abszolutisztikus paradigma- eladási technikák(2)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
8. . Előadás Abszolutisztikus paradigma- eladási technikák(3)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
9. . Előadás Abszolutisztikus paradigma-fő tárgyalás(1)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
10. . Előadás Abszolutisztikus paradigma- fő tárgyalás(2)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
11. . Előadás Abszolutisztikus paradigma- fő tárgyalás(3)	Előadás(ppt)+vita	Nincs
12. . Előadás Nemzetközi tárgyalások	Előadás(ppt)+vita	Nincs
13. . Előadás Szervezeti tárgyalási képességek	Előadás(ppt)+vita	Nincs
14. . Előadás Vizsga szimuláció	Vizsga szimuláció	Nincs

Könyvészet

- Cialdini, R. - *Psihologia persuasiunii* – Ed. Business Tech International Press, 2004
- Cohen, H. – *Arta de a negocia* – Ed. Humanitas, 2007
- Crom, J., Crom, M. – *Tehnici de a vinde*, Ed. Curtea Veche, 2003
- Fisher, R., Ury, W., Patton, B. – *Raspunsul lor: DA!* – Ed. Amaltea, 2007
- Fisher, R., Shapiro, D. - *Beyond Reason* – Viking Penguin – 2005
- Konrath, J. - *Cum sa vinzi marilor companii* – Ed. Brandbuilders, 2007
- Mattock, J., Ehrenborg, J. - *Cum sa devii un bun negociator* – Ed. All Beck, Bucuresti, 2001
- Mucchielli, A. - *Arta de a influenta* – Ed. Polirom, 2002
- Plaias, I. – *Negocierea afacerilor* - Ed. Risoprint, 2003
- Pruitt, D. – *Negotiation behavior* – Academic Press, 1981
- Prutianu, S. – *Manual de comunicare si negocieri in afaceri* – Ed. Polirom, 2000
- Shell, R. - *Negocierea in avantaj. Strategii de negociere pentru oameni rezonabili* – Ed. Codecs, 2005
- Schelling, T. – *Strategia conflictului*, Ed. Integral, 2000
- Thompson, L. - *Mintea si inima negociatorului* – Ed. Meteor Press, 2006
- 1. Ury, W. - *Getting Past No* – Business Books Limited – 1991

8. 2 Szeminárium/Labor	Didaktikai módszerek	Megjegyzések
1.Szeminárium Tárgyalás szimuláció	Szerep váltás+debriefing	Nincs
2. Szeminárium Tárgyalás szimuláció	Szerep váltás+debriefing	Nincs
3. Szeminárium Tárgyalás szimuláció	Szerep váltás+debriefing	Nincs
4. Szeminárium Tárgyalás szimuláció	Szerep váltás+debriefing	Nincs
5. Szeminárium Tárgyalás szimuláció	Szerep váltás+debriefing	Nincs
6. Szeminárium Tárgyalás szimuláció	Szerep váltás+debriefing	Nincs
7. Szeminárium Tárgyalás szimuláció	Szerep váltás+debriefing	Nincs

Könyvészet ugyanaz mint az előadásoknál.

## 9. Az episztemikus közösségek képviselői, a szakmai egyesületek és a szakterület reprezentatív munkáltatói elvárásainak összhangba hozása a tantárgy tartalmával

A tárgy tartalma összhangban van az egyéb hazai és külföldi egyetemi központok eljárásaival. A munkaerőpiaci értékelések visszaigazolják, hogy erre a specializációra a képzési struktúra megfelelően kigondolt, hatékony és átfogó, általános ismereteket ad.

## 10. Értékelés

Minden hallgató kötelezően kiválasztja az értékelési módszert:

1. Választás: 5-7 jegynek megfelelő intervallum  
Azok a hallgatók kik megelégszenek a 7 maximális jeggyel, nem kell részt vegyenek az előadásokon, de tevékenyen részt kell vegyenek a szemináriumokon, ezért megkaphatja a 7 pontot. Ezeknek a hallgatóknak összeadódik a szeminárium és a vizsga jegye. A vizsgára, a hallgatók el kell olvassák a könyvészetben előírt fejezeteket. Ebben a vizsga formában, a maximális pontszám 7 lehet. Ebben a vizsgáztatási formában 12 kérdés szerepel, két válasz formával, hamis vagy igaz, minden válasz értéke 0,5 pont(hivatalból hozzá adódik 1 pont).
2. Választás: 8-10 jegynek megfelelő intervallum  
Azok a hallgatók kik szeretnének 10 kapni részt kell vegyenek az előadásokon és a szemináriumokon, be kell küldeniük a házi feladatként kiadott esszéket(használva az online platform előnyeit) és részt kell vegyenek a Fórum beszélgetéseken. Ezeket a feltételeket teljesítve kaphatnak maximum 20 pontot. A végső vizsga jegy az átlaga a vizsgán elért jegy + az előadáson elért pontszám + a szemináriumon elért pontszám + házi feladatok + a Fórumon elért pontszám. A vizsgára a hallgatók el kell olvassák a megadott könyvészetet. Ebben a felmérési formában, a vizsga tartalmaz 18 kérdést két válasz lehetőséggel, miből igaz lehet csak egy vagy mind a két válasz-csak a helyesen bejelölt válaszok pontozódnak és kizárólag csak a helyes válaszok számítanak. Minden válasz értéke 0,5 pont(hivatalból hozzá adódik 1 pont).  
A hallgatók informálva lesznek a szemeszter elején a két lehetőségről és a vizsga előtt választhatnak. A pótvizsga/ jegyemelési időszakban a félévi tevékenységben kapott pontok nem jönnek számításban, a jegy a vizsgán elért pontszámából tevődik össze. Érdektelen a félévi választás, a pótvizsga és jegyemelési időszakban a vizsga 10 pontot ér, 18 kérdésből áll, lehet két vagy több jó válasz, miből jó lehet egy vagy több, akár mindegyik- csak a helyesen bejelölt válaszok pontozódnak és kizárólag csak a helyes válaszok számítanak. Minden válasz értéke 0,5 pont(hivatalból hozzá adódik 1 pont).

Kitöltés dátuma:

Előadás felelőse

Szeminárium felelőse

Dr. Talpas János adjunktus

Dr. Talpas János adjunktus

2021.04.17

Az intézeti jóváhagyás dátuma:

Intézetigazgató

.....