

Tárgyalástechnika

c. szabadon választható tárgyból
Neptun kód: GTMNM107B, 0+2, gyakorlati jegy, kredit:2

a kereskedelem-marketing BA szakos értékesítés szakirányos hallgatók számára

Okt. hét	Naptári hét	Foglalkozás témája
1.	36.	A kommunikáció folyamata és formái
2.	37.	Kultúrák közötti kommunikáció
3.	38.	Személyes kapcsolatok emberi tényezői
4.	39.	A protokoll alapjai
5.	40.	Az üzleti tárgyalás
6.	41.	Tárgyalási stratégiák
7.	42.	A nyolcfázisú tárgyalási modell
8.	43.	Tárgyalási módszerek és technikák
9.	44.	Nemzetközi bi- és multilaterális üzleti tárgyalások
10.	45.	A személyes eladás megtervezése és technikája
11.	46.	A személyes értékesítés folyamata
12.	47.	A személyes értékesítés folyamata2.
13.	48.	Üzletkötés a nemzetközi kereskedelemben
14.	49.	Üzletkötés a nemzetközi kereskedelemben2.

Követelmény:

A foglalkozáson való rendszeres és aktív részvétel.

A gyakorlati jegy megszerzéséhez a foglalkozásokon prezentált tananyag elsajátításának bemutatása írásbeli és szóbeli számonkérés keretében.

Kötelező irodalom:

- **Dankó L.:** Tárgyalástechnika
Miskolci Egyetem Marketing Intézet, Miskolc, 2004.
<http://publikacio.uni-miskolc.hu/docoldal/index.php?Pid=5255>

Miskolc, 2010. szeptember 1.

Bereczkiné Farkas Erzsébet
egyetemi adjunktus
tárgyjegyző