

Tárgy neve: Üzleti kommunikációs tréning		Tárgykód: GUXUK2GBNF GUXUK2GBLF	Óraszám: nappali: 0ea+2tgy+0lab levelező: 0ea+10tgy+0lab
Kredit: 3 Követelmény: évközi jegy		Előkövetelmény: nincs	
Tantárgyfelelős: Dr. Hoványi-Nagy Fruzsina	Beosztás: egyetemi adjunktus	Kar és intézet neve: Keleti Károly Gazdasági Kar Üzleti Tudományok és Digitális Ismeretek Intézet	
Ismeretanyag leírása:			
A kurzus célja, hogy a hallgatók képesek legyenek különböző üzleti helyzetekben szándékuk, és az ebből következő céljuk konkrét és világos megfogalmazására, valamint annak képviselésére. A szituációs gyakorlatok segítségével a hallgatók képessé válnak önreflexív módon reagálni saját érdekvérvényesítési stratégiáikra, miközben elsajátítják a kommunikációban résztvevő többi szereplő véleményének értő meghallgatását és mások érdekeinek figyelembevételét is.			
A tárgy részletes leírása, ütemezés:			
Oktatási hét	Előadások és gyakorlatok témakörei		
1.	Kommunikációs alapismeretek: funkció és típusai		
2.	Szóbeli kommunikáció (értekezlet, prezentáció)		
3.	Írásbeli kommunikáció (önéletrajz, kísérőlevél, protokoll)		
4.	Nonverbális kommunikáció (térkezelés, gesztus, mozgás, mimika)		
5.	Pitch-beszéd		
6.	Érveléstechnika, meggyőző kommunikáció, érdekvérvényesítés elmélete és gyakorlata		
7.	Tárgyalás menete 1. (előkészítés, tárgyalás, kiértékelés)		
8.	Tárgyalás menete 2. (ajánlattétel, fogadás, befolyásolás)		
9.	Tárgyalás gyakorlatban: szituációs gyakorlatok (ajánlattétel)		
10.	Tárgyalás gyakorlatban: szituációs gyakorlatok (ajánlat fogadása, befolyásolás)		
11.	Erőszakmentes kommunikáció		
12.	Konfliktuskezelési stílusok		
13.	Konfliktuskezelés a gyakorlatban		
14.	Aktív odafigyelés és értő figyelem		
Félévközi követelmények			
- Az évközi feladatok (olvasmányok, beadandók) végrehajtása - A hallgatók a kurzuson különböző üzleti szituációs játékokban vesznek részt, valamint otthon elvégzendő egyéni és csoportos feladatokat kapnak.			

Az aláírás feltétele, vizsga jegy kialakításának módszere: - A kurzus teljesítéséhez az órán való aktív részvétel kötelező az Egyetem szabályzatában foglalt hiányzási keret betartásával összhangban. - A végső jegy a félévközi feladatok átlagából tevődik össze: - egy pitch beszéd megtartása + visszacsatolás (jegy 50%) - legalább két tárgyalási folyamatban való aktív részvétel (jegy 40%) - otthon elvégzett feladatok (10%) Az üzleti kommunikációs kurzus vizsgabeszédét egy a hallgatók által prezentált ún. pitch beszéd fogja adni. A rövid meggyőző beszédet egy előre megadott szituáció alapján kell kidolgozniuk a hallgatóknak. A tárgyalást az órán elhangzó elméleti anyagok segítségével otthoni felkészüléssel, csoportos keretben fogják prezentálni a hallgatók.
Az elsajátítandó szakmai kompetenciák A hallgató képességei: - Képes együttműködni más szakterületek képviselőivel. - A fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálja. Attitűdje: - Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre. - Törekszik az életen át tartó tanulásra a munka világában és azon kívül is. Autonómiája és felelőssége: - Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.
Irodalom Kötelező: Hofmeister-Tóth Ágnes Mitev Ariel Zoltán, <i>Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika</i>, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2007. Ferenczi Éva. <i>Üzleti kommunikáció</i>, Óbudai Egyetem, KGK, 2011. Ajánlott: Berke Szilárd. <i>Üzleti kommunikáció</i>. Kaposvár: Kaposvári Egyetem, 2014. Borgulya Ágnes, Somogyvári Márta. <i>Kommunikáció az üzleti világban</i>. Budapest: Akadémiai Kiadó, 2011. Forgács, Attila. <i>Fejezetek a kommunikáció szociálpszichológiájából</i>. Budapest: Akadémiai Kiadó, 2017. Friedmann, Schulz von Thun. <i>A kommunikáció zavarai és feloldásuk. Általános kommunikációpszichológia</i>. Budapest: Háttér Kiadó, 2012. Pintér Tamás. <i>Az asszertivitás világa 1: Agresszió, alkalmazkodás, asszertivitás</i>. Budapest, 2022. Pintér Tamás. <i>Az asszertivitás világa 2: Az asszertív kommunikáció és szemléletmód kézikönyve</i>. Budapest, 2022.