

# Sylabus pro předmět

## NEGOCIACE A ARGUMENTACE

<b>Kód předmětu:</b>	2SMQ04
<b>Název v jazyce výuky:</b>	Negociace a argumentace
<b>Název česky:</b>	Negociace a argumentace
<b>Název anglicky:</b>	Negotiation and Argumentation
<b>Počet přidělených ECTS kreditů:</b>	6
<b>Forma výuky kurzu:</b>	kombinovaná; 13/13 (počet hodin přednášek za období / počet hodin cvičení za období) pro distanční (kombinované) programy
<b>Forma ukončení kurzu:</b>	zkouška
<b>Jazyk výuky:</b>	čeština
<b>Doporučený typ a ročník studia:</b>	— obsah této položky nebyl definován —
<b>Semestr:</b>	ZS 2017/2018
<b>Vyučující:</b>	Ing. Jan Martin Rolenc (garant)
<b>Omezení pro zápis:</b>	žádné
<b>Doporučené doplňky kurzu:</b>	žádné
<b>Vyžadovaná praxe:</b>	žádná

### Zaměření předmětu:

Cílem předmětu je poskytnout posluchačům praktické dovednosti i teoretické znalosti vyjednávání a řešení konfliktů, s nimiž se mohou setkat ve sportovní praxi. Posluchači se naučí vyjednávat a řešit konfliktní situace na řadě simulací a her.

### Výsledky učení:

Po úspěšném absolvování budou studenti schopni:

- identifikovat a popsat různé fáze vyjednávání ve sportu, cíle každé z nich a techniky pro dosažení dohody
- navrhnout vhodný styl a techniku jednání
- znát různé typy konfliktů a jejich sociální souvislosti
- analyzovat různé zájmy, hodnoty a postoje sportovních subjektů
- umět používat různá modelová schémata v reálných situacích
- komunikovat v konfliktních situacích
- chápat roli mediátorů a facilitátorů v případě řešení problémů
- prezentovat konflikt z hlediska zájmů jednotlivých sportovních subjektů a způsobů jeho řešení

### Obsah předmětu:

1. **Typologie vyjednávání ve sportu** (přednášek: 3, cvičení: 0)
2. **Metody vyjednávání** (přednášek: 1, cvičení: 1)
3. **Negociace jako sport** (přednášek: 1, cvičení: 1)
4. **Proces vyjednávání a jeho fáze – plánování, akce, reflexe** (přednášek: 1, cvičení: 1)
5. **Strategie a taktiky vyjednávání** (přednášek: 1, cvičení: 1)
6. **Vlastnosti vyjednače** (přednášek: 1, cvičení: 1)
7. **Mediátor jako rozhodčí** (přednášek: 1, cvičení: 1)
8. **Řešení konfliktních situací** (přednášek: 1, cvičení: 1)
9. **Styly vyjednávání** (přednášek: 1, cvičení: 1)
10. **Týmové vyjednávání a vedení týmu** (přednášek: 1, cvičení: 1)

11. **Mediátor jako trenér** (přednášek: 1, cvičení: 1)  
 12. **Simulace vyjednávání ve sportu** (přednášek: 0, cvičení: 3)

**Způsob studia, metody výuky a studijní zátěž (počet hodin):**

Druh	Počet hodin studijní zátěže
	Kombinované studium
Účast na přednáškách	13
Příprava na přednášky	39
Účast na cvičeních/seminářích/tutoriálech	13
Příprava na cvičení/semináře/tutoriály	26
Příprava semestrální práce	26
Příprava na závěrečný test	39
<b>Celkem</b>	<b>156</b>

**Způsoby a kritéria hodnocení:**

Druh	Váha
	Kombinované studium
Aktivita na přednáškách/cvičeních/seminářích	50 %
Vypracování semestrální práce	30 %
Absolvování závěrečného testu	20 %
<b>Celkem</b>	<b>100 %</b>

**Hodnocení:**

Zkoušky

- 1 Výborně (90 – 100 %)  
 2 Velmi dobře (75 – 89 %)  
 3 Dobře (60 – 74 %)  
 4 Nedostatečně (0 – 59 %)

Zápočty

- Z Zápočteno  
 NZ Nezápočteno

**Zvláštní podmínky a podrobnosti:**

žádné

**Literatura:**

Typ*	Autor	Název	Místo vydání	Nakladatel	Rok	ISBN
Z	FISHER, R. – URY, W. – PATTON, B.	Jak dosáhnout souhlasu : zásady úspěšného vyjednávání	Praha	Management Press	2015	978-80-7261-299-4
Z	PLAMÍNEK, J.	Konflikty a vyjednávání : umění vyhrávat, aniž by někdo prohrál	Praha	Grada Publishing	2012	978-80-247-4485-8
D	BRETT, J M.	Negotiating globally : how to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries	San Francisco	Jossey-Bass	2001	0-7879-5586-8

D	LEWICKI, R J. – BARRY, Essentials of negotiation B. – SAUNDERS, D M.	Boston	McGraw-Hill	2007	978-0-07-125427-4
D	LEWICKI, R J. – BARRY, Negotiation : readings, exercises, cases B. – SAUNDERS, D M.	Boston	McGraw- Hill/Irwin	2007	978-0-07-297310-5

\* Z – základní literatura    D – doporučená literatura