



MRK 1300 Internasjonale forhandlinger

Studium

Diplommarkedsførerstudiet - Markedsføring internasjonalisering og ledelse (3. år), Exchange Program

Kursansvarlig

Laura E Mercer Traavik

Institutt

Kommunikasjon - kultur og språk

Semester

Heltid: Vår, Modul NMH: Vår

Vekttall

2

Kurset kan foreleses på engelsk for innvekslingsstudenter.

Mål

internasjonale forhandlinger.

Målsettingen med kurset er å gi et teoretisk og analytisk grunnlag for tilnærming og evaluering av forhandlinger, og å gi erfaringsbasert læringsmuligheter gjennom bruk av cases, rollespill og diskusjoner. Internasjonale forhandlinger vil bli belyst både ut fra et institusjonelt syn (politisk, økonomisk og juridisk) og en kulturell dimensjon (verdier, holdninger og atferd).

I dette kurset vil følgende spørsmål bli behandlet:

- ** Hva er en forhandling ?
- ** Hva innebærer internasjonale forhandlinger ?
- ** Hvilke strategier og taktikker finnes for en forhandler ?
- ** Hvilken analyse bør utføres for å oppnå en bedre forhandlingsresultat?
- ** Hvilke hindringer finnes i en forhandlingssituasjon ?
- ** Hvordan påvirker kultur en forhandlingsprosess og resultat?
- ** Hvordan organisere og forhandle langtids-kontrakter i et internasjonalt miljø?

Hovedhensikten med kurset er å binde sammen teori, anbefalingene basert på forskning, studentenes erfaringer og forretningscases. På den måten kan studentene ha mulighet til å forbedre sin analyse, planlegging og vurdering av sine egne forhandlingserfaringer, og å lære hvordan man forbereder seg til en forhandling som de vil møte i sine fremtidige karrierer.

Forkunnskaper

Generelle kunnskaper innenfor markedsføring og økonomisk-administrative fag

Obligatorisk litteratur

Lewicki, R.J., D.M. Saunders and J.W. Minton. 2001. *Essentials of negotiation*. 2nd ed. Boston, Mass.: Irwin/McGraw-Hill.

Traavik, L.E.M., red. 2001. *Artikkelsamling: Internasjonale forhandlinger*. Sandvika: BI Forlag (the Norwegian articles and role plays are optional reading/activities for the exchange students)

Anbefalt litteratur

Fisher, R., W. Ury og B. Patton. 1996. *Fra nei til ja : kreativ forhandlingsteknikk*. 6. oppl. Oslo: Hjemmets bokforl.

Rognes, Jørn K. 2001. *Forhandlinger* r. 2. utg. Oslo: Universitetsforlaget.

Emneoversikt

Introduksjon

1. Internasjonalt forhandlingsperspektiv
2. Forhandlingsanalyse
3. Forhandlingsstrategi og taktikk (I)
4. Forhandlingsstrategi og taktikk (II)
5. Kommunikasjon og kognisjon i forhandlinger
6. Forhandlinger – utfordringer og muligheter
7. Forhandlinger med mennesker fra andre kulturer
8. Makt og etikk i forhandlinger
9. Team og multigruppe – forhandlinger
10. Kontraktsforhandlinger
11. Organisering av langvarige forbindelser: løsning av konflikter og bruk av tredjepart
12. Organisering av langvarige forbindelser, forts. og oppsummering av kurset

Dataverktøy

Dataverktøy benyttes ikke i dette kurset.

Gjennomføring

Kurset gjennomføres over 36 timer med forelesninger og “case” øvelser. Studenter som følger NMHs modulbaserte undervisningsopplegg har færre kurstimer. Det forutsettes at studentene leser den foreskrevne litteratur før forelesningene.

Eksamen

Kurset avsluttes med en tre timers individuell skriftlig eksamen

Eksamenskode(r)

MRK 13001 Internasjonale forhandlinger - Skriftlig eksamen, teller 100% for å oppnå karakter i kurset MRK 1300, 2 vekttall.

Hjelpemidler til eksamen

Ingen hjelpemidler er tillatt.

Kontinuasjon

Kontinuasjon ved neste ordinære gjennomføring av kurset.