



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2012/2013

BIK 1401 Forhandling og forhandlingsteknikk

Studium

Spesialkurs

Kursansvarlig

Laura E Mercer Traavik

Institutt

Institutt for ledelse og organisasjon

Semester

Høst; Vår

Studiepoeng

7,5

Undervisningsspråk

Norsk

Innledning

Forhandlinger skjer i veldig mange sammenhenger. Vi forhandler på jobb med våre arbeidsgivere, arbeidstakere, kolleger, kunder eller leverandører.

I det private er vi i forhandlingssituasjoner med venner, barn, ektefeller og familiemedlemmer. Vi forhandler hver dag, men hvor bevisste er vi på hva som skjer i slike situasjoner? Hvordan kan vi utvikle oss til å bli bedre forhandlere? Forskningen på dette feltet kan gi oss mye kunnskap vi kan ha nytte av.

I dette kurset bruker vi teori og forskning som vil hjelpe deg å forstå og analysere de kritiske elementene og prosessene i en forhandlingssituasjon. Ved å bruke rollespill og cases vil du få mulighet til å utvikle dine ferdigheter gjennom praktisk trening.

Læringsmål

Etter at kurset er avsluttet, skal deltakerne:

Kunnskapsmål

1. Kunne analysere en forhandlingssituasjon.
2. Kjenne til forskjellige forhandlingsstrategier og taktikker.
3. Ha oversikt over forhandlingsforskning og anbefalinger for å kunne forbedre egen forhandlingskompetanse.

Ferdighetsmål

1. Kunne lage en god forhandlingsplan.
2. Kunne fremføre/gjennomføre en forhandling.
3. Få evne til å takle forskjelling typer av forhandlingssituasjonene.

Holdningsmål

1. Utvikle forståelse av hvem man er i forhold til forskjellige valg i en forhandlingssituasjon.
2. Utvikle en klar oversikt over og tilnærming til etiske og moralske spørsmål relatert til forhandlinger.

Forkunnskaper

Det stilles ingen spesielle krav til forkunnskaper i dette kurset.

Obligatorisk litteratur

Bøker:

Rognes, Jørn Kjell. 2008. Forhandlinger. 3. utg. Universitetsforlaget

Artikkelsamling:

Eget kompendium for kurset

Anbefalt litteratur

Emneoversikt

1. Hva er forhandling og hvorfor er det viktig for arbeidslivet?
2. Forhandling og konfliktløsningsmuligheter
3. Forhandlingsstrategi og taktikker
4. Forhandling og megling i arbeidsliv (medarbeider, kunder og leverandører)
5. Sosialpsykologisk forskning om forhandlinger
6. Forhandling i gruppe

Dataverktøy

itslearning

Læreprosess og tidsbruk

Kurset vil gjennomføres ved forelesninger og øvelser, totalt 36 kurstimer.

Det gjennomføres med tre moduler a to dager. Undervisning er vekslende mellom forelesninger og praktisk trening. Treningen foregår i smågrupper med cases og rollespill.

Eksamen

Kurset avsluttes med en 72 timers individuell hjemmeeksamen.

Eksamenskode(r)

BIK 14011 -72 times individuell hjemmeeksamen, teller 100% for å oppnå karakter i kurset BIK 1401 Forhandlingsteknikk 7.5 studiepoeng

Hjelpemidler til eksamen

Kontinuasjon

Ved neste ordinære gjennomføring av kurset.

Tilleggsinformasjon