



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2013/2014

BIK 1401 Forhandling og forhandlingsteknikk

Studium

Spesialkurs

Kursansvarlig

Laura E Mercer Traavik

Institutt

Institutt for ledelse og organisasjon

Semester

Se studieplan for aktuelt studium

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.

Obligatorisk litteratur

Bøker:

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

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 vekslning mellom forelesninger og praktisk trening. Treningen foregår i smågrupper med cases og rollespill.

Eksamen

Kurset avsluttes med en 72 timers individuell hjemmeksamen.

Eksamenskode(r)

BIK 14011 -72 times individuell hjemmeksamen, 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