

**Факултет:** ФАКУЛТЕТ ПО ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ И МЕНИДЖМЪНТ  
**Катедра:** МЕНИДЖМЪНТ В СЪОБЩЕНИЯТА  
**Професионално направление:** 3.7. АДМИНИСТРАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ  
**Специалност:** МЕНИДЖМЪНТ В ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИТЕ И ПОЩИТЕ  
**Образователно-квалификационна степен:** БАКАЛАВЪР

## ОПИСАНИЕ НА ЛЕКЦИОНЕН КУРС

**1. Наименование на курса:** УПРАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ

**2. Код на курса:** 47.1.8.8.62

**3. Вид на курса:** задължителен

**4. Ниво:** бакалавър

**5. Година на изучаване:** четвърта

**6. Семестър:** осми

**7. Брой кредити:** 4

**8. Име на лектора:** доц. д-р Ивайло Стоянов

**9. Резултати от обучението за дисциплината:**

*Целта на курса* е да даде на студентите в систематизиран вид основни (фундаментални) познания в областта на бизнес преговорите и тяхното управление.

Студентите, приключили обучението си по дисциплината, трябва да придобият:

*Основни знания* за същността и спецификата на бизнес преговорите, както и механизмите за ефективното им управление.

*Практически умения* за стратегията, тактиката и техниките за успешни бизнес преговори, преодоляване на грешките и конфликтите и усвояване на тяхната технология – планиране, подготовка, провеждане и приключване.

*Компетенции:* След приключване на курса студентите, трябва да са усвоили спецификите на бизнес преговорите, тяхното управление и практическо приложение.

**10. Начин на преподаване:**

Начинът на преподаване е в лекционна и дискуссионна форма, според спецификата на материята. Акцентът е поставен на фундаменталните въпроси на управлението на бизнес преговорите, като в учебните занятия се използва мултимедия.

**11. Предварителни изисквания:**

Студентите следва да имат задълбочени познания по Основи на управлението – I и II част, Конвенционално и дигитално фирмено управление, Управление на човешките ресурси, Бизнес комуникации в съобщенията, Връзки с обществеността в съобщенията, Организационно и дигитално лидерство, Организационно поведение, Бизнес интеледженс и информационно осигуряване на управлението, Работа с клиенти в телекомуникационните услуги.

**12. Съдържание на курса:**

В дисциплината се разглеждат теми, свързани с управлението на бизнес преговорите и процесът за осъществяването им, т.е. същността и концептуалната им структура, интереси и цели, стратегия, тактика и техника, изисквания за водене на успешни преговори, грешки и конфликти. Акцентира се на технологията на преговорите – тяхното планиране, подготовка, провеждане и приключване.

**13. Библиография:**

*Основна литература:*

1. Lewicki, R., Haim, A., Pabon, T., Mastering Business Negotiation. Gildan, 2017.
2. McKnight, G., The Business of Negotiation. Probalistic, 2018.
3. Бакърджијева, М., Бизнес преговори. АИ “Ценов”, 2016.
4. Стоянов, И., Бизнес преговори. “Авангард Прима”, 2016.
5. Цанов, И., Международни бизнес преговори. “СБАК”, 2015.

*Допълнителна литература:*

1. Davis, R., Negotiation Techniques. Basik Books, 2017.
2. Пол, С., Бийзър, Т., Бизнес преговори. “Полипринт”, 2002.

3. Робинсън, К., Как да печелим бизнес преговори “Делфин прес”, 1992.

#### **14. Методи и критерии на оценяване:**

Дисциплината завършва с текуща оценка. Отчита се индивидуалната и екипна работа на студента през семестъра - текущ контрол по време на лекции и семинарни занятия.

Изисквания при формиране на оценката по шестобалната система

Оценката по дисциплината се оформя чрез точкова система, максималния брой точки, който студентите могат да получат е 100 (вж. табл. 1). Те се образуват от едно практическо задание, разработвано в екип от няколко студента, възложено от лектора на курса (съобразно теми от конспекта) и две задания в семинарите – презентация на курсова работа (по избор на студента от зададени направления, т.е. теми по конспект) и практика за усвояване на знания. С оценката, която е образувана от получения сбор от точки (от лекции и упражнения), т.е. с текущ контрол, студентът се оформя според предварително оповестени критерии.

Формиране на крайната оценка

Формирането на текуща оценка в курса на обучение е съобразно получени точки и подредбата им по шестобалната система, дадено в Таблица 1.

Таблица 1.

<b>Брой точки</b>	<b>Оценка по шестобалната система</b>
0 – 20	Слаб 2 (F)
20 – 39	Слаб 2 (FX)
40 – 49	Среден 3,00 (E)
50 – 59	Среден 3,00 (D)
60 – 69	Добър 4,00 (C)
70 – 84	Мн. добър 5,00 (B)
85 – 100	Отличен 6,00 (A)

**15. Език на преподаване:** *български*