



STUDIJŲ DALYKO MODULIO APRAŠAS

Dalyko (modulio) pavadinimas	Kodas
Derybų Menas	

Dėstytojas	Padalinys (-iai)
Koordinuojantis: lekt. Gražvydas Jukna Kitas (-i):	Verslo Mokykla, Saulėtekio al. 22, Vilnius

Studijų pakopa	Dalyko (modulio) tipas
Pirmoji	Privalomas

Igyvendinimo forma	Vykdymo laikotarpis	Vykdyimo kalba
Mišri	Pavasario semestras	Lietuvių

Reikalavimai studijuojančiam	
Išankstiniai reikalavimai:	Gretutiniai reikalavimai (jei yra):

Dalyko (modulio) apimtis kreditais	Visas studentų darbo krūvis	Kontaktinio darbo valandos	Savarankiško darbo valandos
5	130	50	80

Dalyko (modulio) tikslas: studijų programos ugdomos kompetencijos

Dalyko tikslas – suteikti verslo derybų teorinių ir praktinių žinių bei derybinių įgūdžių, kuriais naudodamiesi studentai sugebėtų savarankiškai planuoti, organizuoti ir vesti derybas, naudoti efektyvią komunikaciją, išmanytų derybų proceso eigą, priimdami sprendimus atsižvelgtų į kultūrinius, socialinius, teisinius ir ekonominius skirtumus, remtųsi etiniais principais bei kritiškai vertintų pasiektus susitarimus. Studentai įgis įtikinimo, prezentavimo įgūdžių, bei gebėjimų veikti stresinėse derybų situacijose.

Dalyko (modulio) studijų siekiniai	Studijų metodai	Vertinimo metodai
Studentai mokysis prezentavimo, mokymosi, kalbėjimo įtaigaus įgūdžių bei derybų technikų taikymo praktikoje. Studentai sužinos derybų strategijas, etapus, spąstus, klaidas su kuriomis gali susidurti derybose.	Paskaitos, diskusijos, savišvieta, praktika auditorijoje ir nuotoliniu būdu	Aktyvus Dalyvavimas paskaitose, gebėjimas diskutuoti Derybų temomis, teorijos testo atlikimas
Studentai mokysis praktiškai pritaikyti teorines žinias atliekant derybų simuliacijas. Studentai žinias pritaikys derybinėse situacijose, taip pat mokinsis suprasti, kaip išvengti konfliktų ir sukurti daugiau vertės derybose.	Asmeninis pasiruošimas deryboms, diskusija grupėse, dalyvavimas derybų simuliacijose, derybinių situacijų analizė, filmo derybų tema analizė, Dalyvavimas grupinėse	Lektorius vertins studentų dalyvavimą grupinėse derybose. Grupės turės iškeltus tikslus ir bus vertinama, kaip studentai siekė/pasiekė iškeltus derybinius tikslus. Filmo ir derybinės situacijos suvokimo vertinimas bus atliekamas raštu atsakant į pateiktus klausimus. Paprastas pritarimas ar nepritarimas kitų studentų ar lektoriaus nuomonei nebus vertinamas. Tai

	derybose ir derybinių situacijų aptarimas	nerieškia, kad reikia sutikti ar nesutikti. Savo poziciją studentai turės pagrįsti argumentais ar vertybiniu požiūriu, tačiau su pagarba kitokiai nuomonei.
Studentai įgis bendravimo, bendradarbiavimo, argumentavimo įgūdžių. Žinos kaip išsikelti derybų tikslus ir metodus jiems pasiekti tiek derantis asmeniškai, tiek grupėje.	Individualios ir grupinės Derybų simuliacijos. Pasiruošimas diskusijai, strategijos pasirinkimas, taktikų pritaikymas norint pasiekti susitarimą.	Prezentavimo ir argumentavimo įgūdžių taikymas praktikoje, pasirinktos strategijos ir taktikos taikymas per derybų simuliacijas. Aktyvus dalyvavimas derybų simuliacijose.
Studentai žinos kaip ruoštis ir kaip derėtis įvairiose situacijose, tiek verslo, tiek ir asmeninio pobūdžio. Skirtingų derybinių strategijų taikymas leis praktiškai susipažinti su manipuliacijomis, vertės kūrimo galimybėmis, baime, stresu bei susitarimų pasiekimu bei taikymu skirtingose verslo srityse ar kultūrose.	Aktyvus dalyvavimas paskaitose/seminaruose, diskusija, dalyvavimas derybų simuliacijose, refleksijos, pokalbiai ir argumentavimas skirtingose derybinėse temose.	Aktyvus dalyvavimas ir įsitraukimas. Gebėjimas argumentuoti savo nuomonę. Žinių pritaikymas praktikoje.

Temos	Kontaktinės valandos							Savarankiškas studijų laikas ir užduotys	
	Paskaitos	Konsultacijos	Seminarai	Pratybos	Laboratoriniai	Praktika	Visas kontaktinis	Savarankiškas laikas	Užduotys
1. Įžanga, susipažinimas	2						2		
2. Prezentavimo įgūdžiai, Asmenybės tipai, 3 nuotraukų užduotis, Asmenybės tipo radimas	4			4			8	8	Individuali užduotis. Informacija bus pateikta paskaitų metu
3. Pagrindiniai derybų konceptai, Derybų strategija ir tipai	2		2				4	4	Paskaita. Papildomi skaitiniai namuose.
4. Pasiruošimas Deryboms	2		2				4	4	Paskaita. Papildomi skaitiniai namuose.
5. Derybų taktika, barjerai susitarimui pasiekti	2		2				4	4	Paskaita. Papildomi skaitiniai namuose.
6. Klaidos derybose	2						2	4	Paskaita. Papildomi skaitiniai namuose.
7. Ryšiai ir bendradarbiavimas. Ar tai svarbu?	2						2	4	Paskaita. Papildomi skaitiniai namuose.
8. Patarimai, kaip tapti geresniu derybininku	2		2				4	6	Paskaita. Papildomi skaitiniai namuose.

9. Tarptautinės derybos	2		2			4	4	Paskaita. Papildomi skaitiniai namuose.
10. Derybinės situacijos analizė				4		4	22	Derybų situacijos analizė. Diskusija, argumentacija, atsakymai į klausimus.
11. Filmo analizė				2		2	4	Individuali filmo peržiūra. Diskusija, argumentacija, atsakymai į klausimus.
12. Derybų simuliacija grupėse				8		8	16	Derybos grupėse, aktyvumas, derybų technikos taikymas, bendradarbiavimas
13. Pasiruošimas tarpiniams atsiskaitymams		2				2		
Iš viso	20	2	10	18		50	80	

Vertinimas	Svoris, %	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Prezentavimo įgūdžiai. 3 nuotraukų užduotis	10%	Iki Kovo 28	Studentai turės sukurti ir pristatyti 3 fotografijų prezentaciją. Daugiau informacijos bus pateikta mokymosi metu.
Teorijos testas	20%	Iki Gegužės 23	Teorijos žinių patikrinimo testas
Derybinės situacijos pristatymas Filmo analizė	25%	Iki Gegužės 23	Pasiekti rezultatai Derybinėje situacijoje ir susitarimų pristatymas. Gebėjimas suprasti Filmo turinį, jį vertinti ir argumentuoti. Dalyvavimas grupės diskusijoje, bendradarbiavimas su kitais studentais grupėje.
Derybų simuliacija	35%	Gegužės 30	Derybų simuliacijos metu bus galima teorines žinias išbandyti praktiškai. Bus atliekamos derybos grupėse. Vertinama derybų rezultato pasiekimas, aktyvus dalyvavimas, derybinių technikų naudojimas.
Aktyvus dalyvavimas. Terminų laikymasis	10%	Paskaitų, seminarų metu	Vertinamas aktyvus dalyvavimas paskaitose. Aktyvus dalyvavimas reiškia, kad studentas užduoda klausimus, argumentuoja savo nuomonę, savanoriškai priima užduotis, kurias skiria dėstytojas. Terminų, kuriuos nustato dėstytojas laikymasis taip pat bus vertinamas.

Autorius	Leidimo metai	Pavadinimas	Periodinio leidinio nr. Ar leidinio tomas	Leidimo vieta ir leidykla ar internetinė nuoroda
Privaloma literatūra				
Keld Jensen	2024	The Elements of Negotiation	LCCN 2024014712	Wiley
Keld Jensen	2023	Negotiation Essentials	978-1-265-49543-5	MC Graw HILLS
Lawrence Susskind	2014	Good for You Great for me		Public affairs
Movie	2017	Darkest hour		Perfect world pictures Working title films

Papildoma literatūra				
Steve Gates	2012	The negotiation book: your definitive guide to successful negotiating		Chichester: Wiley
Harvard Business Essentials	2003	Negotiations	978-1-59139- 111-1	Harvard Business School press
Ray Fells	2010	Effective negotiation: from research to results		Cambridge University Press