



DALYKO (MODULIO) APRAŠAS

Dalyko (modulio) pavadinimas	Kodas
Verslo derybų pagrindai	

Anotacija
Derybos dažnai apibūdinamos kaip sudėtinė psichologijos mokslo dalis, tačiau įvairių disciplinų teoretikai ir praktikai sukūrė bei pritaikė įvairius metodus ir analizės lygmenis tam, kad pagerintų supratimą apie konkrečius derybų aspektus. Todėl verslo derybų teorijos yra įvairios, apimančios svarbiausius sutarčių teorijos, elgsenos ekonomikos bei kitų susijusių sričių aspektus.

Dėstytojas (-ai)	Padalinys (-iai)
Koordinuojantis: lektorius Darius Rupšlaukis	Vilniaus universiteto Komunikacijos fakulteto Verslo informacijos vadybos bakalauro studijų programos komitetas, Saulėtekio al. 9, 416 kab., III rūmai, LT-10222 Vilnius

Studijų pakopa	Dalyko (modulio) tipas
Pirmoji	Individualiųjų studijų

Įgyvendinimo forma	Vykdymo laikotarpis	Vykdymo kalba (-os)
Mišri: auditorinė ir nuotolinė	Rudens (3) semestras	Lietuvių kalba

Reikalavimai studijuojančiajam	
Išankstiniai reikalavimai: anglų kalba (B1 lygis).	Gretutiniai reikalavimai (jei yra): nėra

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

Dalyko (modulio) tikslas: studijų programos ugdomos kompetencijos		
Kurso tikslas – ugdyti strateginį mąstymą bei turimus derybų įgūdžius sprendžiant verslo realias problemas.		
Dalyko (modulio) studijų siekiniai	Studijų metodai	Vertinimo metodai

<p>Studentai turi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - suprasti pagrindines elgsenos derybose teorijas ir jas taikyti tarptautinėje verslo praktikoje; - mokėti modeliuoti derybines situacijas ir jas analizuoti; - mokėti įsivertinti geriausią derybų susitarimo alternatyvą; - gebėti skaidyti derybų procesą į tinkamus etapus bei išskirti pagrindinius besiderančių šalių interesus ir vertybes; - gebėti geriau spręsti konfliktus ir derėtis taip, kad asmenys ir jų grupės galėtų efektyviai dirbti daugiakultūrinėje aplinkoje; - gebėti interpretuoti ir veiksmingai argumentuoti strateginę poziciją derybose; - gebėti bendrauti, bendradarbiauti, konkuruoti ir derėtis su žmonėmis iš savo ir kitų kultūrų; - suvokti pasitikėjimo ir komunikacijos reikšmę derybų procese, siekiant sukurti bendradarbiavimą ilgalaikėje perspektyvoje. - išmokti bazinius derybų vedimo įgūdžius. 	<p>Paskaita ir diskusija. Demonstravimas. Loginis įrodymas. Probleminis dėstymas. Probleminis pokalbis pagal situaciją. Darbas su moksline literatūra ir šaltiniais. Realių praktinių situacijų sprendimas ir individualių užduočių (pagal modulio tematiką) atlikimas bei jų aptarimas seminarų metu.</p>	<p>Studentų žinioms vertinti yra taikoma kaupiamojo balo sistema. Bendrąjį balą sudaro: egzamino balas, aktyvumas dalyvaujant situacijų ir praktinių užduočių sprendime; atskiro atvejo analizė, pristatymas. Visų užduočių atsiskaitymai yra privalomi.</p>
---	--	--

Temos	Kontaktinio darbo valandos						Savarankiškų studijų laikas ir užduotys		
	Paskaitos	Konsultacijos	Seminarai	Pratybos	Laboratoriniai darbai	Praktika	Visas kontaktinis darbas	Savarankiškas darbas	Užduotys
1. Verslo derybų pagrindinių sampratų ir teorijų mokslinė diskusija.	2		2				4	10	Konkrečių atvejų analizė ir diskusijos, būtinos studijoms mokslinės literatūros aptarimas. C.Voss, 2019, p. 7-37.
2. Pasirengimas deryboms. Geriausios susitarimo alternatyvos įsivertinimas ir strategijos pasirinkimas	2		4				6	10	Diskusijos, darbų temų aptarimas, užduočių pasiskirstymas, būtinos studijoms mokslinės literatūros aptarimas. C.Voss, 2019, p. 37-69.
3. Derybų strategijos pasirinkimas ir derybinės jėgos (galios) panaudojimas. Derėjimosi būdai: per nuotolį ir tiesiogiai.	2		4				6	10	Diskusijos, darbų temų aptarimas, užduočių pasiskirstymas, būtinos studijoms mokslinės literatūros aptarimas. C.Voss, 2019, p. 69-103.

4. Daugiašalių derybų ypatumai. Derybų dimensijos – derybų įtakotojai ir jų poveikis deryboms.	2		5				7	10	Diskusijos, darbų temų aptarimas, užduočių pasiskirstymas, būtinos studijoms mokslinės literatūros aptarimas. C.Voss, 2019, p. 103-133.
5. Argumentavimas, įtikinėjimas ir teigiamos / neigiamos manipuliacijos derybose. Kognityvinis šališkumas ir emocinis intelektas.	2		5				7	10	Diskusijos, darbų temų aptarimas, užduočių pasiskirstymas, būtinos studijoms mokslinės literatūros aptarimas. C.Voss, 2019, p. 133-155.
6. Mediacija ir konfliktų valdymas. Tarpininkavimo derybos. Harvardo derybų metodų taikymas.	2		4				6	10	Diskusijos, darbų temų aptarimas, užduočių pasiskirstymas, būtinos studijoms mokslinės literatūros aptarimas. C.Voss, 2019, p. 155-193
7. Pasitikėjimo kūrimas ir pagrindiniai santykių valdymo elementai derybose.	2		4				6	10	Diskusijos, darbų temų aptarimas, užduočių pasiskirstymas, būtinos studijoms mokslinės literatūros aptarimas. C.Voss, 2019, p. 193-221
8. Derybos tarpkultūrinėje aplinkoje. Kultūriniai skirtumai. Verbalinė ir neverbalinė komunikacija.	2		4				6	10	Diskusijos, darbų temų aptarimas, užduočių pasiskirstymas, būtinos studijoms mokslinės literatūros aptarimas. C.Voss, 2019, p. 221-255
Konsultacijos ir grįžtamasis ryšys: paskaitų, užduočių vertinimas ir aptarimas.		2					2		
Iš viso	16	2	32				50	80	

Vertinimo strategija	Svoris proc.	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Individuali užduotis	15%	Semestro eigoje	Privaloma individuali užduotis: derybinės pozicijos pristatymas, pagal pasirinktus argumentavimo metodus (bus pateikti ir išbandyti praktiniuose užsiėmimuose seminaro metu). Reikalavimai: Formalūs: Argumentavimo/pristatymo laikas 3 min. (180 s, galima paklaida +/- 10s); Vertinami gebėjimai logiškai argumentuoti ir pagrįsti savo pozicijas. Gebėjimas įvertinti laiko resursus. Neverbalinės kalbos sąsaja su verbالية kalba. 10 – pristatymas atliktas pagal visus keliamus reikalavimus 9 – pristatymas atliktas su mažais trūkumais 8 – pristatymas atliktas su keliais trūkumais 7 – pristatymas atliktas gerai

			<p>6 – pristatymas atliktas patenkinamai 5 – užduotis atlikta silpnai, bet patenkinamai 4-1 minimalūs reikalavimai. Toks įvertinimas į kaupiamąjį balą įskaičiuojamas 0 verte. Gautas vertinimas dauginamas iš 0,15 ir pridamas prie galutinio vertinimo.</p>
Grupinis darbas (grupės sudėtis iki 3 narių)	40%	Semestro eigoje	<p>Pratybų/seminarų metu bus atliekamos grupinės užduotys, sprendžiamos derybinės situacijos ir vedamos derybos su modeliuotose situacijose. Viso numatyta 10 užduočių. Vertinama pagal atliktų užduočių išpildymą nuo 1 iki 10 balų. 10 – aktyviai sudalyvauta ir išspręstos bent 9 iš 10 praktinių užduočių. 9 – aktyviai sudalyvauta ir išspręstos bent 8 iš 10 praktinių užduočių. 8 – aktyviai sudalyvauta ir išspręstos bent 7 iš 10 praktinių užduočių. 7 – aktyviai sudalyvauta ir išspręstos bent 6 iš 10 praktinių užduočių. 6 – aktyviai sudalyvauta ir išspręstos bent 5 iš 10 praktinių užduočių. 5 – aktyviai sudalyvauta ir išspręstos bent 4 iš 10 praktinių užduočių. 4-1 sudalyvauta ir išspręsta tik iki 3 iš 10 praktinių užduočių. Toks įvertinimas į kaupiamąjį balą įskaičiuojamas 0 verte. Gautas vertinimas dauginamas iš 0,25 ir pridamas prie galutinio vertinimo.</p>
Tarpinis atsiskaitymas (testas)	15%	Semestro eigoje	<p>Privalomas testas raštu iš praėjusių dalykų temų. Testą sudaro 10 klausimų (uždaro tipo), atsakymai į kuriuos pagal klausimo sudėtingumą yra vertinami nuo 0,3 iki 2 balų (klausimo sudėtingumas nurodomas kompiuterinio egzaminavimo sistemoje). Vertinimo sistema: 10 - puikios žinios ir gebėjimai. Teisingai ar dalinai teisingai atsakyta į 8-10 klausimų, taip pat - atsakyta ar dalinai teisingai atsakyta į visus sunkius, t. y. elektroninėje egzaminavimo sistemoje daugiau kaip 1 balu įvertintus klausimus). Teisingi ar dalinai teisingi atsakymai elektroninėje kompiuterinio egzaminavimo sistemoje įvertinami 9,46- 10 balų. 9 – labai geros žinios ir gebėjimai. Teisingai ar dalinai teisingai atsakyta į ne mažiau kaip 7-9 klausimus, tarp kurių – ne mažiau kaip pusė sunkių klausimų, t.y. elektroninėje egzaminavimo sistemoje daugiau kaip 1 balu įvertintų klausimų. Teisingi ar dalinai teisingi atsakymai elektroninėje kompiuterinio egzaminavimo sistemoje įvertinami 8,46- 9,44 balais. 8 – geros žinios ir gebėjimai. Teisingai ar dalinai teisingai atsakyta į ne mažiau kaip 6-8 klausimus. Teisingi ar dalinai teisingi atsakymai elektroninėje kompiuterinio egzaminavimo sistemoje įvertinami 7,46- 8,44 balais. 7 – vidutinės žinios ir gebėjimai. Teisingi ar dalinai teisingi atsakymai elektroninėje kompiuterinio egzaminavimo sistemoje įvertinami 6,46- 7,44 balais. 6 – patenkinamos žinios ir gebėjimai. Teisingi ar dalinai teisingi atsakymai elektroninėje kompiuterinio egzaminavimo sistemoje įvertinami 5,46- 6,44 balais. 5 – silpnos žinios ir gebėjimai, t. y. žinios ir gebėjimai dar tenkina minimalius reikalavimus. Teisingi ar dalinai teisingi atsakymai elektroninėje kompiuterinio egzaminavimo sistemoje įvertinami 4,46- 5,44 balais.</p>

			4 – 1 – netenkinami minimalūs reikalavimai. Teisingi ar dalinai teisingi atsakymai elektroninėje kompiuterinio egzaminavimo sistemoje įvertinami mažiau kaip 4,44 balais. Toks įvertinimas į kaupiamąjį balą įskaičiuojamas 0 verte. Gautas vertinimas dauginamas iš 0,20 ir pridodamas prie galutinio vertinimo.
Egzaminas	30%	Sesijos metu	Egzamino metu bus pateikta praktinė derybinė užduotis, kurios metu studentai taikys žinias ir gebėjimus įgytus paskaitų ir praktinių užsiėmimų metu. Užduotis: Daugiašalės derybos, kurių metu reikia suderinti tiek individualius, tiek grupinius interesus ir pasiekti visoms šalims priimtina sprendimą. Užduočiai atlikti skiriama 40-45 min. Pasirengimui – 20-25 min ir atlikimui – 20 min. 10 - puikios žinios ir gebėjimai. Pilnai išspręsti individualūs ir grupiniai interesai. 9 – labai geros žinios ir gebėjimai. Dalinai išspręsti individualūs ir grupiniai interesai. 8 – geros žinios ir gebėjimai. Pilnai išspręsti individualūs interesai. 7 – vidutinės žinios ir gebėjimai. Dalinai išspręsti individualūs interesai. 6 – patenkinamos žinios ir gebėjimai. Aktyviai dalyvauta derybose, bet sunkiai sekėsi spręsti individualius ir grupinius interesus. 5 – silpnos žinios ir gebėjimai sutrukdė išspręsti situaciją 4 – 1 – netenkinami minimalūs reikalavimai. Toks įvertinimas į kaupiamąjį balą įskaičiuojamas 0 verte. Gautas vertinimas dauginamas iš 0,30 ir pridodamas prie galutinio vertinimo.

Autorius	Leidimo metai	Pavadinimas	Periodinio leidinio Nr. ar leidinio tomas	Leidimo vieta ir leidykla ar internetinė nuoroda
Privaloma literatūra				
Lewicki, R., Barry, B., Saunders, D.M.	2020	Essentials of Negotiation	8 leidimas	US, McGraw Hill Education
Chris Voss	2019	Jokių kompromisų		UAB "Liūtai ne avys"
Keld Jensen	2006	Derybų vadovas		UAB "Verslo žinios"
Papildoma literatūra				
Dhami Sanjit	2019	Foundations of Behavioral economic analysis	2 leidimas	UK, Oxford
Kathryn Rentz	2018	Business Communication. A problem-solving approach	-	US, McGraw Hill Education
Judith N. Martin	2018	Intercultural Communication	-	US, McGraw Hill Education
Rodica Lanole	2017	Applied behavioral economics research and trends	-	Hershey, Pennsylvania: IGI Global