SYLLABUS I LËNDËS: AFTËSITË NEGOCIUESE - LIDERSHIP

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti Ekonomik
Titulli i lëndës:	Aftësitë Negociuese - Lidership
Programi:	Administrim Biznesi
Niveli:	Bachelor (BSc)
Statusi lëndës:	Obligative (O)
Viti i studimeve:	Viti 2 / Semestri 4
Numri i orëve në javë:	2 + 2
Vlera në kredi - ECTS:	5 ECTS
Koha / lokacioni:	Do të shpallet
Mësimdhënësi i lëndës:	Prof. Ass. Dr. Kushtrim Gashi
Të dhënat kontaktuese:	kushtrim.gashi@uni-prizren.com
Përshkrimi i lëndës:	Lënda "Aftësitë Negocuese - Lidership" trajton marrëdhëniet midis negocimit dhe lidershipit në kontekstin e administrimit të biznesit. Studentët do të shqyrtojnë skenarët e negociatave, do të vlerësojnë stilet e lidershipit dhe do të zbatojnë parimet teorike në kontekstet e biznesit përmes të të mësuarit ndërveprues dhe studimeve të rasteve. Studentët do të eksplorojnë teoritë, parimet dhe aplikimet në organizatë të stileve të lidershipit dhe aftësive të negocimit nëpërmjet analizës. Përmes analizës, studentët do të njihen me parimet, idetë dhe përdorimet praktike të teknikave të negocimit dhe lidershipit. Studentët do të zbërthejnë skenarët e negociatave, analizojnë stilet e lidershipit dhe vlerësojnë efikasitetin e secilit stil në një sërë kontekstesh organizative.
Qëllimi i lëndës:	Qëllimi i kësaj lënde është t'u ofrojë studentëve njohuri të metodave dhe qasjeve të nevojshme për t'u bërë negociatorë dhe lider të aftë në një sërë mjedisesh organizative. Në botën e biznesit, negocimi është një aftësi thelbësore që prek gjithçka, nga marrëveshjet individuale deri te partneritetet organizative. Kjo lëndë ka për qëllim që studentëve t'u zhvillojë aftësitë që u nevojiten për të negociuar me sukses, për të ofruar një udhëheqje të guximshme, të ndershme dhe të përqendruar strategjikisht.
Rezultatet e të nxënit:	Pas përfundimit të kësaj lënde, studentët do të jenë në gjendje të: ▪ Zbatojnë teoritë dhe modelet e negociatave për të vlerësuar dhe hartuar strategji në një sërë skenarësh komercialë. ▪ Demonstrojnë komunikim efektiv dhe të dëgjojnë me vëmendje në mënyrë që të promovojnë një shkëmbim pozitiv të ideve gjatë negociatave. ▪ Përdorin një sërë teknikash negociuese për të arritur marrëveshje që do të përfitojnë palët e përfshira. ▪ Vlerësojnë qasjet e tyre negociuese, pikat e forta dhe hapësirën për zhvillim duke reflektuar mbi veten. ▪ Integrojnë fleksibilitetin, ndjeshmërinë dhe integritetin si parime lidershipi për të përmirësuar efikasitetin e negociatave. ▪ Bashkëpunojnë me palët e interesuara për të gjetur një konsensus dhe për të zgjidhur mosmarrëveshjet në negociata.

Ngarkesa e studentit (duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënit të studentit)			
Aktiviteti	**Orë**	**Ditë/javë**	**Gjithsej**
Ligjërata	2	15	30
Ushtrime teorike/laboratorike	2	15	30
Punë praktike	1	5	5
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	1	5	5
Ushtrime në terren	1	5	5
Kollokfiume, seminare	1	5	5
Detyratë e shtëpisë	1	5	5
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	2	10	20
Përgatitja përfundimtare për provim	2	5	10
Koha e kaluar në vlerësim (teste, kuis, provim final)	1	5	5
Projektet, prezantimet, etj	1	5	5
Totali			**125 orë (5 ECTS)**

Metodologjia e mësimdhënies:	Ligjërata, seminare interaktive, detyra për vetë-studim dhe lexim, kuize periodike, projekte hulumtuese për aplikim praktik të lëndës dhe raste studimore.
Metodologjia e vlerësimit:	▪ Pjesëmarrja e rregullt dhe aktive në ligjerata dhe ushtrime: 10%, ▪ Provimi i mesit të semestrit: 30%, ▪ Projekti i lëndës: 30%, ▪ Provimi i fundit të semestrit: 30%.
Literatura	
Literatura primare:	Gates, S. (2023). *The Negotiation Book: Your Definitive Guide to Successful Negotiating* (3rd ed.). Wiley. ISBN: 978-0-857-08952-6. Menkel-Meadow, C. (2022). *Negotiation: A Very Short Introduction* (1st ed.). OXFORD University Press. ISBN 9780198851400 Ramosaj, B. (2006). *Menaxhmenti kreativ & Lidershipi* (1st ed.). Vatra. ISBN: 9951-441-17-3 Ligjërata të përpunuara nga mësimdhënësi. Mund të shfrytëzohen edhe libra tjerë që janë në përputhje me planprogramin e lëndës. Preferohet literaturë e botuar në pesë vitet e fundit.
Literatura shtesë:	Davies, M. (2021). *The Practical Negotiation Handbook: A five-step approach to lasting partnerships* (1st ed.). Kogan Page. ISBN: 9781398601826 Thompson, L. L. (2021). *The Mind and Heart of the Negotiator* (7th ed.). Pearson. Baber, W. W., & Fletcher-Chen, C. C.-Y. (2020). *Practical business negotiation* (2nd ed.). Routledge. ISBN: 978-0-367-42172-4 Craver, C. B. (2020). *Art of negotiation in the Business World* (2nd ed.). Carolina Academic Press. ISBN: 9781531017774

	Walch, K. S., Mardyks, S., & Schmitz, J. (2018). *Quantum negotiation: The art of getting what you need*. John Wiley & Sons, Inc. Salacuse, J. W. (2017). *Real Leaders Negotiate! Gaining, Using, and Keeping the Power to Lead Through Negotiation* (1st ed.). Palgrave Macmillan. DOI 10.1057/978-1-137-59115-9 McCarthy, A., & Hay, S. (2015). *Advanced Negotiation Techniques* (1st ed.). Apress Berkeley, CA. IX, 176. https://doi.org/10.1007/978-1-4842-0850-2

Plani i dizajnuar i mësimit:		
Java	**Ligjërata**	**Ushtrime**
Java e parë:	Hyrje në Negocim *- Pasqyrë e bazave të negociatave; Hyrje në termat dhe konceptet kryesore; Rëndësia e aftësive negociuese në rolet drejtuese.*	Aktivitet për njohjen e studentëve me njëri-tjetrin. Diskutim: *Përvoja personale me negocimin.*
Java e dytë:	Teoritë dhe modelet e negociatave *- Hyrje në teoritë kryesore të negociatave (p.sh., distributive vs. integruese); Përmbledhje e modeleve të negociatave (p.sh. Projekti i Negocimit të Harvardit); Diskutim mbi zbatimin e teorive të ndryshme në praktikë.*	Analiza e studimit të rastit: *Zbatimi i teorive të negociatave në skenarë praktik.*
Java e tretë:	Aftësitë e komunikimit në negociata *- Rëndësia e komunikimit efektiv në negociata; Strategjitë e komunikimit verbal dhe joverbal; Teknika të dëgjimit aktiv.*	Ushtrime me role për të praktikuar aftësitë e komunikimit në skenarët e negociatave.
Java e katërt:	Strategjitë dhe taktikat e negociatave *- Vështrim i përgjithshëm i strategjive dhe taktikave të përbashkëta të negociatave BATNA (Alternativa më e mirë për një marrëveshje të negociuar); Dinamika e fuqisë në negociata.*	Simulimi i negociatave: *Zbatimi i strategjive dhe taktikave të ndryshme në një skenar me role.*
Java e pestë:	Stilet e negociatave *- Vështrim i përgjithshëm i stileve të ndryshme të negociatave (p.sh., konkurrues, bashkëpunues, kompromentues); Analiza se kur duhet përdorur çdo stil negocimi bazuar në kontekstin dhe qëllimet; Kuptimi i ndikimit të stilit të negocimit në rezultate.*	Ushtrime me role për të praktikuar stile të ndryshme negocimi në skenarë të ndryshëm; Diskutim në grup: *Reflektimi mbi efektivitetin e stileve të ndryshme të negocimit në situata të ndryshme.*
Java e gjashtë:	Etika dhe Integriteti në negociata *- Rëndësia e sjelljes etike në negociata; Dilemat etike në negociata dhe mënyrat për t'i trajtuar ato; Ndërtimi i besimit dhe raportit në negociata.*	Analiza e studimit të rastit: *Vendimmarrja etike në skenarët e negociatave.*
Java e shtatë:	Stilet e Lidershipit në negociata *- Hyrje në stile të ndryshme lidershipi dhe ndikimi i tyre në rezultatet e negociatave; Analiza se si stilet e ndryshme të lidershipit ndikojnë në dinamikën e negociatave; Kuptimi i rolit të lidershipit në formësimin e strategjisë dhe qasjes së negociatave.*	Aktiviteti në grup: *Identifikimi dhe diskutimi i shembujve të stileve efektive të lidershipit të negociatave në raste studimore;* Përsëritje për Kollokviumin I - Testi i mes-semestrit
Java e tetë:	Kollokviumi I - Testi i mes-semestrit dhe prezantimet e projekteve.	Ushtrime me role për të praktikuar skenarë negocimi me stile të ndryshme lidershipi.
Java e nëntë:	Negocimi ndërkulturor *- Sfidat dhe mundësitë në negociatat ndërkulturore; Dimensionet kulturore dhe ndikimi i tyre në negociata; Strategjitë për komunikim efektiv ndërkulturor.*	Lojë me role: *Simulimi i negociatave me konsiderata të diversitetit kulturor.*

Java e dhjetë:	Zgjidhja e konfliktit në negociata *- Kuptimi dhe menaxhimi i konflikteve në negociata; Teknikat e zgjidhjes së problemeve në bashkëpunim; Shndërrimi i konflikteve në mundësi për përfitime reciproke.*	Ushtrim në grup: *Lojëra me role për zgjidhjen e konflikteve.*
Java e njëmbëdhjetë:	Përgatitja dhe planifikimi i negociatave *- Rëndësia e përgatitjes në negociata; Përcaktimi i objektivave dhe prioriteteve të negociatave; Krijimi i një plani negocimi.*	Analiza e skenarit të negociatave: *Zhvillimi i planeve të negociatave për skenarë specifikë.*
Java e dymbëdhjetë:	Zhvillimi dhe ekzekutimi i një negocimi të suksesshëm *- Strategjitë për planifikim efektiv të negociatave, duke përfshirë përcaktimin e objektivave dhe identifikimin e prioriteteve; Teknikat për zhvillimin e një strategjie negociuese të përshtatur për kontekste dhe qëllime specifike.*	Ushtrim praktik: *Studentët punojnë në grupe për të zhvilluar plane negocimi për skenarë të caktuar, duke u fokusuar në strategji dhe ekzekutim.*
Java e trembëdhjetë:	Teknikat e avancuara të negociatave *- Teknika të avancuara negocimi (p.sh., ankorimi, inkuadrimi); Dinamika e negociatave shumëpalëshe; Ballafaqimi me situata të vështira negociuese.*	Simulimi i avancuar i negociatave: *Skenari i negociatave shumëpalëshe.*
Java e katërmbëdhjetë:	Negocimi në kontekste organizative *- Negocimi në mjediset organizative; Analiza dhe menaxhimi i palëve të interesuara; Ndërtimi i koalicioneve negociuese.*	Analiza e studimit të rastit: *Sfidat e negociatave brenda organizatave.* Përsëritje për Kollokviumin II - Testi i fund-semestrit
Java e pesëmbëdhjetë:	Kollokviumi II - Testi i fund-semestrit dhe prezantimet e projekteve.	Prezantimet e projekteve.

Politikat akademike dhe kodi i sjelljes

- Për çdo temë mësimore, studentët do të pajisen me materiale të nevojshme në gjuhën shqipe.
- Pjesëmarrja e rregullt dhe me përpikëri në ligjërata, përveç nëse ka arsye të vlefshme për mungesë.
- Përgatitja përpara pjesëmarrjes në ligjerata, për t'u përfshirë në mënyrë aktive në diskutime.
- Respektimi i **Kodit etik**, përfshirë respektin për mësimdhënësin dhe studentët e tjerë duke dëgjuar me vëmendje, duke shmangur sjelljet përçarëse dhe duke u përmbajtur nga bisedat anësore.
- Angazhimi me materialin duke mbajtur shënime, kërkimi i sqarimeve kur është e nevojshme.
- Përfundimi i detyrave dhe ushtrimeve në kohë, duke respektuar afatet e përcaktuara nga mësimdhënësi.
- Përdorimi i teknologjisë me përgjegjësi, duke siguruar që pajisjet si laptopët ose tabletët të përdoren për aktivitete të lidhura me lëndën.
- Ruajtja e integritetit akademik duke mos u përfshirë në mashtrime ose plagjiaturë gjatë testeve, provimeve ose detyrave.
- Është e detyrueshme posedimi dhe paraqitja e ID-së së studentit në teste.
- Është i ndaluar përdorimi i celularëve në klasë, përveç nëse është për qëllime studimi, arsye mjekësore ose si mbështetje për studentët me nevoja të veçanta.