

<b>Tantárgy neve: Közvetlen emberi kommunikáció</b>	<b>Kreditszáma: 3</b>
A tanóra típusa: <u>ea.</u> / szem. / <u>gyak.</u> / konz. és száma: 2/28 ea, 1/15 gy	
A számonkérés módja (koll. / gyj. / egyéb <sup>1</sup> ): <u>gyj</u>	
A tantárgy tantervi helye (hányadik félév): 2	
Előtanulmányi feltételek (ha vannak): <i>szociálpszichológia kurzus teljesítése</i>	
Tantárgy-leírás: az elsajátítandó <u>ismeretanyag</u> és a kialakítandó <u>kompetenciák</u> tömör, ugyanakkor informáló leírása	
<p><i>Ismeretanyag:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A kommunikáció általános elméleti modellje, a közvetlen emberi kommunikáció csatornái, folyamata, dinamikája.</li> <li>- Stratégia és taktika a közvetlen kommunikációban.</li> <li>- A meggyőző funkció. A verbális és nem-verbális csatorna. A kongruencia.</li> <li>- A szóbeli és az írásbeli kommunikáció műfajai, sajátos szabályai.</li> </ul> <p><i>Kompetenciák:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- szakmai kommunikáció megértése és szakszerű alkalmazása szóban és írásban;</li> <li>- az adott szakma/képzési ág témakörében anyanyelven eredményes szakmai kommunikáció;</li> <li>- fejlett beszédkészség, megfelelő szakmai szókincs, nyelvhelyesség, közérthetőség;</li> <li>- időtervezés, információátadás;</li> <li>- tárgyalásokon való képviselő, a kommunikációs eszköztár használata a tárgyalástechnika és az üzleti szabályok figyelembevételével;</li> <li>- a szakmai álláspontok meggyőző képviselő; hiteles kommunikáció; érvelési technikák és a szakmai érvrendszer ismerete, használata, képviselő;</li> <li>- együttműködés a munkatársakkal;</li> <li>- kommunikáció a széles értelemben vett megrendelővel, ügyféllel;</li> <li>- együttműködés a szakmai partnerekkel, helyi önkormányzatokkal, kamarákkal, kormányhivatallal, médiával és a munkatársakkal, új üzleti kapcsolatok építése, sikeres kommunikáció a gazdasági élet valamennyi szereplőjével;</li> <li>- üzleti levél/üzenetkészítés;</li> <li>- az alapvető kommunikációs módszerek és technikák ismerete és szakszerű alkalmazása.</li> </ul>	
A 3-5 legfontosabb <i>kötelező</i> , illetve <i>ajánlottirodalom</i> (jegyzet, tankönyv) felsorolása bibliográfiai adatokkal (szerző, cím, kiadás adatai, (esetleg oldalak), ISBN)	
<p>K.I. Buda Béla: A közvetlen emberi kommunikáció. Budapest: Animula. 2008. ISBN 963-333-043-2</p> <p>Hofmeister-Tóth Ágnes – Mitev Ariel Zoltán: Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Budapest: Akadémiai Kiadó. 2007. ISBN: 978 963 0585 32 3</p> <p>Katona Mária – Szabó Csaba: Kommunikáció – üzleti kommunikáció. Budapest: Képzőművészeti Kiadó. ISBN:978 963 3370 58 2</p> <p>A.I.Szóbeli befolyásolás. Szerk.: Síklaki István. Budapest: Typotex. 2008. ISBN 978 963 9664 74 6</p>	
Tantárgy felelőse (név, beosztás, tud. Fokozat) Ikotinné Huszár Jolán pszichológus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató(k), ha vannak(név, beosztás, tud. Fokozat) Ikotinné Huszár Jolán pszichológus	