



## SYLLABUSI

<b>Të dhëna bazike rreth lëndës</b>	
<b>Universiteti:</b>	<b>Universiteti “Ukshin Hoti” - Prizren</b>
<b>Njësia akademike:</b>	<b>Fakulteti i Shkencave Kompjuterike</b>
<b>Programi i studimit:</b>	<b>Dizajnimi i Softuerëve</b>
<b>Lënda:</b>	<b>Takimet dhe negociatat</b>
<b>Niveli i studimeve:</b>	<b>Bachelor</b>
<b>Statusi i lëndës:</b>	<b>Zgjedhore</b>
<b>Viti i studimeve:</b>	<b>3</b>
<b>Numri i orëve në javë:</b>	<b>2+2</b>
<b>Vlera në kredi - ECTS:</b>	<b>6</b>
<b>Koha / lokacioni:</b>	<b>Do të publikohen në web site të universitetit!</b>
<b>Mësimdhënësit:</b>	<b>Prof. Asoc. Dr. Samedin Krrabaj</b>
<b>Detajet kontaktuese:</b>	<b>samedin.krrabaj@uni-prizren.com</b>
<b>Përshkrimi i lëndës:</b>	<p>Kjo lëndë ofron njohuri në teorinë dhe praktikën e negociatave. Studenti i suksesshëm do të fitojë aftësitë konceptuale të nevojshme për t'u bërë një analist i sofistikuar i situatave negociuese. Kjo përfshin kuptim të thellë të strukturës themelore të negociatave, si dhe psikologjinë pas gjykimit dhe vendimmarrjes së bazuar në negociata. Ky trajtim teorik do të plotësohet nga përvojat praktike të negociatave, me synimin për të dhënë rehati dhe besim kur përdorni këto mjete në jetën e përditshme. Negocimi është një proces shoqëror që mund të analizohet, kuptohet dhe modelohet; është grup aftësish që mund të mësohet. Negociatorët bëhen, nuk lindin dhe aftësitë mund të përmirësohen dhe rimësohen gjatë gjithë jetës. Përmirësimet në sjelljen negociuese kërkojnë kombinim të trajnimit intelektual dhe zhvillimit të aftësive të sjelljes. Kështu që, qasjet më efektive për negociatat e mësimdhënies integrojnë analizën intelektuale, po ashtu edhe zhvillimin e aftësive. Çdo njësi mësimore do të ndahet në dy pjesë. Pjesa e parë do të fokusohet në analizën që mbështetet kryesisht në ligjërata, dhe në pjesën e dytë do të kërkohej nga studentët të marrin pjesë në simulimet e negociatave dhe</p>

	analizimin e rasteve.		
<b>Qëllimet e lëndës:</b>	<p>Takimet dhe negociatat (T &amp;N) është lëndë interdisciplinore që integron teorinë dhe metodologjinë nga shumë sfera shkencore, shkencat kompjuterike, ekonomia, lëmi i menaxhimit dhe udhëheqjes, konfliktet dhe shumë fusha tjera.</p> <p>Kjo lëndë u jep studentëve njohuri themelore për të planifikuar, përgatitur takime dhe negociata si dhe aftësimin e tyre për zgjidhje të konflikteve të natyrës së ndërmarrësisë dhe krijimit dhe plasimit në treg të produkteve të reja të teknologjisë së informacionit.</p> <p>Lënda do të sigurojë ekuilibër të njohurive teorike dhe praktike, duke u dhënë studentëve përvojë që nuk ofrohet nga kurse tjera në fushën e shkencave kompjuterike.</p>		
<b>Rezultatet e pritura:</b>	<p>Pas përfundimit të kësaj lënde, studenti do të jetë në gjendje që të:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- kuptojë metodologjinë e planifikimit, përgatitjes dhe përfundimit me sukses të takimeve dhe procesit të negociatave;</li> <li>- kuptojë teorinë themelore, strategjinë dhe teknikat në T&amp;N;</li> <li>- kuptojë aspektet themelore të zbatimeve të tipeve të ndryshme të negociatave;</li> <li>- praktikojë një sërë metodash dhe strategji për vlerësimin dhe menaxhimin e situatave dhe personave me karaktere dhe kultura të ndryshme;</li> <li>- aplikojë teknika të duhura në përpilimin, shpërndarjen dhe ruajtjen e procesverbaleve/raporteve nga takimet dhe vendimet e marrura.</li> </ul>		
<b>Kontributi/ ngarkesa e studentit (që duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënit të mësimëve nga studenti)</b>			
<b>Aktiviteti</b>	<b>Orë</b>	<b>Ditë/javë</b>	<b>Gjithsej/orë</b>
Ligjërata	2	15	30
Ushtrime teorike/laboratorike	2	15	30
Punë praktike	1	2	2
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultime	1	5	5
Ushtrime në terren	1	1	1
Kollokviume	2	2	4

Detyra laboratorike	2	2	4
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	3	10	30
Përgatitja përfundimtare për provim	5	6	30
Koha e kaluar në vlerësim (teste, kuiz, provim final)	2	3	6
Projektet, prezantimet, etj.	4	2	8
<b>Totali</b>			<b>150</b>
Vërejtje: 1 ECTS (kredi) = 25 orë angazhim, p. sh., nëse lënda ka 6 ECTS (kredi) studenti duhet të angazhohet 150 orë gjatë semestrit.			
<b>Metodologjia e mësimdhënies:</b>	Lënda është kombinim i ligjëratave, diskutimeve, ushtrimeve numerike dhe laboratorike, ndërsa detyrat prezantohen nga mësimdhënësi i lëndës në laborator!		
<b>Metodat e vlerësimit:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vijueshmëria në ligjërata dhe ushtrime: 5% + 5% = 10%.</li> <li>- Projekt/punim seminarik: 30%.</li> <li>- Kollokviumi 1: 30%.</li> <li>- Kollokviumi 2: 30%.</li> <li>- Ose provimi përfundimtar: 100%.</li> </ul>		
<b>Vlerësimi/ Nota përfundimtare:</b>	<b>Vlerësimi në %</b>	<b>Nota përfundimtare</b>	
	91% - 100%	10	
	81% - 90%	9	
	71% - 80%	8	
	61% - 70%	7	
	51% - 60%	6	
	0% - 50%	5	
<b>Literatura</b>			
<b>Literatura bazë:</b>	1. Roger Fisher, William L. Ury and Bruce Patton. Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In. Penguin Publishing Group, 2011.		
<b>Literatura shtesë:</b>	1. G. Richard Shell. Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People, 2 <sup>nd</sup> Edition, Penguin Books, 2006. 2. Max H. Bazerman, Margaret Neale. Bazerman. Negotiating Rationally. Free Press, 1993.		
<b>Plani mësimor</b>			
<b>Java</b>	<b>Ligjëratat/njësia mësimore</b>		

<i>Java e parë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezantimi i syllabusit (rreth ligjëratave).</li> </ul>
<i>Java e dytë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mënyrat e takimeve dhe negociatave si procese.</li> </ul>
<i>Java e tretë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategjia e negociimit dhe planifikimit.</li> </ul>
<i>Java e katërt:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategjia dhe taktikat e negociimit integrativ.</li> </ul>
<i>Java e pestë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konfliktet dhe negociatat.</li> </ul>
<i>Java e gjashtë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Negocimi për Win-Win.</li> </ul>
<i>Java e shtatë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lehtësimi i takimeve efektive.</li> </ul>
<i>Java e tetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kollokviumi 1.</li> </ul>
<i>Java e nëntë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lehtësimi profesional i takimeve.</li> </ul>
<i>Java e dhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teknikat për udhëheqjen e diskutimeve në grup.</li> </ul>
<i>Java e njëmbëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Negociatat ndërkombëtare.</li> </ul>
<i>Java e dymbëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Takimet në platforma softuerike.</li> </ul>
<i>Java e trembëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Shkrimi i procesverbalit në takime.</li> </ul>
<i>Java e katërmëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mbrojtja dhe vlerësimi i punimeve seminarike. Përgatitja për kollokvium/provim.</li> </ul>
<i>Java e pesëmbëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kollokviumi 2.</li> </ul>

## Ushtrimet

Plani mësimor	
Java	Ushtrimet
<i>Java e parë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezantimi i temave për punime seminarike. Grupet punuese.</li> </ul>
<i>Java e dytë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Shembuj praktikë ku duhet të aplikohet procesi i negociatave.</li> </ul>
<i>Java e tretë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rast studimor: Si planifikohen negociatat?</li> </ul>
<i>Java e katërt:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rast studimor: Aplikimi i negociatave integrative.</li> </ul>
<i>Java e pestë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rast studimor: konfliktet mes korporatave.</li> </ul>
<i>Java e gjashtë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Shembuj të negociatave Win-Win.</li> </ul>
<i>Java e shtatë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Roli i individëve në lehtësimin e takimeve.</li> </ul>
<i>Java e tetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vlerësimi intermediar - kollokviumi 1.</li> </ul>
<i>Java e nëntë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Skenarët për lehtësimin e takimeve me pjesëmarrësit multikulturorë.</li> </ul>
<i>Java e dhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rast studimor: si të menaxhoni persona të vështirë në një diskutim në grup.</li> </ul>
<i>Java e njëmbëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parimet, standardet dhe udhëzimet për udhëheqjen dhe vazhdimin e negociatave ndërkombëtare.</li> </ul>
<i>Java e dymbëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Platformat, teknikat dhe softuerët adekuat për vendosjen dhe kryerjen e takimeve në Internet.</li> </ul>
<i>Java e trembëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rast studimor: detyra praktike për një mbledhje të caktuar të bordit.</li> </ul>
<i>Java e katërmëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mbrojtja dhe vlerësimi i punimeve seminarike. Përgatitja për kollokvium/provim.</li> </ul>

**Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes**

- Në përgjithësi prezantimet e ligjëratave do të bëhen përmes MS PowerPoint, tabelës, përdorimit të materialeve, programeve kompjuterike dhe ushtrimeve numerike.
- Po ashtu, nga mësimdhënësit do të sigurohen edhe materiale tjera shtesë (punime shkencore, publikime, buletine nacionale, si dhe zbulimet dhe hulumtimet e fundit).
- Gjatë çdo seance do të organizohet qasja e bashkëbisedimit dhe bashkëparticipimit me studentë!
- Nga studentët kërkohet që të jenë të rregullt në ligjëratat dhe ushtrimet!
- Do të vlerësohet kontributi i studentëve kur ata bashkëpunojnë dhe participojn në ligjëratat dhe ushtrimet e lëndës!
- Ardhja e studentëve me kohë në ligjëratat dhe ushtrimet është e obligueshme!