



SYLLABUSI I LËNDËS “TAKIMET DHE NEGOCIATAT”

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti i Shkencave Kompjuterike
Titulli i lëndës:	Takimet dhe negociatat
Programi:	Dizajnimi i Softuerëve
Niveli:	Baçelor
Statusi lëndës:	Zgjedhore
Viti i studimeve:	3
Numri i orëve në javë:	2+2 (ligjërata dhe ushtrime)
Vlera në kredi – ECTS:	6 ECTS
Koha / lokacioni:	Të publikuara në web site të universitetit!
Mësimdhënësi i lëndës:	Prof. Asoc. Dr. Samedin Krrabaj
Të dhënat kontaktuese:	samedin.krrabaj@uni-prizren.com
Përshkrimi i lëndës:	<p>Kjo lëndë ofron njohuri në teorinë dhe praktikën e negociatave. Studenti i suksesshëm do të fitojë aftësitë conceptuale 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 analizimin e rasteve.</p>
Qëllimi i lëndës:	<p>Takimet dhe negociatat (T &N) është lëndë interdisciplinore që integron teroritë dhe metodologjitë nga shumë sfera shkencore, shkencat kompjuterike, ekonomia, lëmi i menaxhimit dhe udhëheqjes, konfliktet dhe shumë fusha tjera. 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>

Rezultatet e të nxënit:	<p>Pas përfundimit të kësaj lënde, studenti do të jetë në gjendje që të:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kuptojë metodologjitë e planifikimit, përgatitjes dhe përfundimit me sukses të takimeve dhe procesit të negociatave; • kuptojë teoritë themelore, strategjitë dhe teknikat në T&N; • kuptojë aspektet themelore të zbatimeve të tipeve të ndryshme të negociatave; • praktikojë një sërë metodash dhe strategji për vlerësimin dhe menaxhimin e situatave dhe personave me karaktere dhe kultura të ndryshme; • aplikojë teknika të duhura në përpilimin, shpërndarjen dhe ruajtjen e procesverbaleve/raporteve nga takimet dhe vendimet e marrura. 		
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	2	2
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	1	5	5
Ushtrime në terren	1	1	1
Kollokfiume, seminare	2	2	4
Detyra të shtëpisë	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
Totali			150 orë (6 ECTS)
Metodologjia e mësimdhënies:	Lënda është kombinim i ligjëratave, diskutimeve, ushtrimeve numerike dhe laboratorike, ndërsa detyrat prezantohen nga asistenti në laborator.		
Metodologjia e vlerësimit:	<ul style="list-style-type: none"> • Vijueshmëria në ligjërata dhe ushtrime: 5% + 5% = 10%. • Projekt/punim seminarik: 30%. • Kollokviumi 1: 30%. • Kollokviumi 2: 30%. • Ose provimi përfundimtar: 100%. 		
Literatura			
Literatura primare:	1. Roger Fisher, William L. Ury and Bruce Patton. Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In. Penguin Publishing Group, 2011.		
Literatura shtesë:	2. G. Richard Shell. Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People, 2nd Edition, Penguin Books, 2006. 3. Max H. Bazerman, Margaret Neale. Bazerman. Negotiating Rationally. Free Press, 1993.		

Plani i dizajnuar i mësimit:		
Java	Ligjërata	Ushtrime
<i>Java e parë:</i>	Prezantimi i syllabusit (rreth ligjëratave).	Prezantimi i temave për punime seminarike. Grupet punuese.
<i>Java e dytë:</i>	Mënyrat e takimeve dhe negociatave si procese.	Shembuj praktikë ku duhet të aplikohet procesi i negociatave.
<i>Java e tretë:</i>	Strategjia e negocimit dhe planifikimit.	Rast studimor: Si planifikohen negociatat?
<i>Java e katërt:</i>	Strategjia dhe taktikat e negocimit integrativ.	Rast studimor: Aplikimi i negociatava integrative.
<i>Java e pestë:</i>	Konfliktet dhe negociatat.	Rast studimor: konfliktet mes korporatave.
<i>Java e gjashtë:</i>	Negocimi për Win-Win.	Shembuj të negociatave Win-Win.
<i>Java e shtatë:</i>	Lehtësimi i takimeve efektive.	Roli i individëve në lehtësimin e takimeve.
<i>Java e tetë:</i>	Kollokviumi 1.	Vlerësimi intermediar - kollokviumi 1.
<i>Java e nëntë:</i>	Lehtësimi profesional i takimeve.	Skenarët për lehtësimin e takimeve me pjesëmarrësit multikulturorë.
<i>Java e dhjetë:</i>	Teknikat për udhëheqjen e diskutimeve në grup.	Rast studimor: si të menaxhoni persona të vështirë në një diskutim në grup.
<i>Java e njëmbëdhjetë:</i>	Negociatat ndërkombëtare.	Parimet, standardet dhe udhëzimet për udhëheqjen dhe vazhdimin e negociatave ndërkombëtare.
<i>Java e dymbëdhjetë:</i>	Takimet në platforma softuerike.	Platformat, teknikat dhe softuerët adekuat për vendosjen dhe kryerjen e takimeve në Internet.
<i>Java e trembëdhjetë:</i>	Shkrimi i procesverbalit në takime.	Rast studimor: detyra praktike për një mbledhje të caktuar të bordit.
<i>Java e katërmëdhjetë:</i>	Mbrojtja dhe vlerësimi i punimeve seminarike. Përgatitja për kollokvium/provim.	Mbrojtja dhe vlerësimi i punimeve seminarike. Përgatitja për kollokvium/provim.
<i>Java e pesëmbëdhjetë:</i>	Kollokviumi 2.	Vlerësim: kollokviumi 2.
Politikat akademike dhe kodi i sjelljes		
<ul style="list-style-type: none"> Në përgjithësi prezantimet e ligjëratave do të bëhen përmes MS PowerPoint, tabelës, përdorimit të materialeve, programeve kompjuterike dhe ushtrimeve numerike. Po ashtu, nga mësimeve do të sigurohen edhe materiale tjera shtesë (punime shkencore, publikime, buletinet nacionale, si dhe zbulimet dhe hulumtimet e fundit). Në mungesë të mundësisë që puna praktike të organizohet çdo javë, në bashkëpunim me menaxhmentin e universitetit, ky aktivitet do të organizohet në ditë të caktuara në: organizata, kompani, njësitë prodhuese-përpunuese, etj. Gjatë çdo seance do të organizohet qasja e bashkëbisedimit dhe bashkëparticipimit me studentë! Nga studentët kërkohet që të jenë të rregullt në ligjërata dhe ushtrime! Do të vlerësohet kontributi i studentëve kur ata bashkëpunojnë dhe participojn në ligjëratat dhe ushtrimet e lëndës! Ardhja e studentëve me kohë në ligjërata dhe ushtrime është e obligueshme! 		