



Kursplan

AB1005 Professionell förhandling på arbetsplatsen

7,5 högskolepoäng, Grundnivå 1

Professional Negotiation at the Workplace

*7.5 Credits *) , First Cycle Level 1*

Mål

Efter genomgången kurs skall den studerande visa förmåga att relatera relevant forskning och teorier till egna erfarenheter och reflektera kring detta, vad gäller förhandlingar och dessas samband med verksamhetens effektivitet och kvalitet; med särskild betoning på förhandlingens betydelse för ett gott ledarskap på arbetsplatsen.

Efter genomgången kurs skall den studerande kunna:

- Genomföra strukturerade professionella* förhandlingar på arbetsplatsen

Den studerande ska kunna diskutera, analysera och reflektera kring:

- Olika förhandlingstekniker och förhandlingsstrategier
- Konflikthantering, svåra samtal
- Argumentationsanalys
- Sambandet mellan å ena sidan utfallet av förhandlingen för verksamheten, och å andra sidan förmågan att strukturera arbetet och att kommunicera med motparten på ett sätt som bygger goda relationer.

** (Med professionell menas ett förhållningssätt som innebär en ständig strävan att styras av det som, på kort och lång sikt, gagnar verksamheten och inte bara de egna behoven, känslorna eller impulserna.)*

Innehåll

*) 1 Credit = 1 ECTS

Kursens utgångspunkt är att professionella förhandlingar på arbetsplatsen kräver noggranna förberedelser. Mot detta står det faktum att tiden för planering och analys är knapp i dagens arbetsliv. Genom att använda metoder som strukturerar förberedelsearbetet ökar förutsättningen att genomföra förhandlingar som skapar och utvecklar goda relationer.

I kursen ingår förhandlingar på arbetsplatsen, lönesamtal (förhandling eller enbart ett samtal), förhandlingsteori och val av förhandlingsstrategier, argumentationsanalys (konsten att på bästa sätt hantera och utveckla den egna argumentationen samt bemöta motparten på ett så effektivt sätt som möjligt), förhandlingsteknik (mötet med motparten; genomförandet av förhandlingen), svåra samtal (kunskapen om och förmågan att hantera dessa samtal har stor betydelse för förhandlingsarbetet) samt konflikthantering och medling (goda resultat underlättas om parterna har kunskaper om konflikthantering och medling).

Examinationsformer

Examination sker i form av individuella skriftliga reflektionsprotokoll, samt aktivt deltagande vid seminarier och gemensamma kurstillfällen. Muntlig examination kan förekomma i särskilda fall efter beslut av examinator.

Arbetsformer

Seminarier, föreläsningar, övningar och gruppsarbete. Övningsuppgifter på arbetsplatser genomförs löpande under kursen.

Kursens pedagogik bygger på deltagarnas aktiva medverkan i övningar på kursdagar och på egna arbetsplatser, utbyte av erfarenheter och reflektioner. Bearbetning och redovisning av lärandet sker genom att deltagarna löpande skriver reflektionsprotokoll. I dessa ska behandlas litteratur, föreläsningar, övningar, utbytet mellan deltagarna, övningsuppgifter på arbetsplatser, samt egen arbetslivserfarenhet.

Reflektionsprotokollen ska, för den studerande, fungera som grund för ett under kursen successivt utvecklat aktivt agerande (verbaliserat eller konkret).

Betyg

Som betygsskala används U–G.

Förkunskapskrav

Grundläggande behörighet

Övrigt

Ersätter KULA-kurs IE1007

Ämnestillhörighet:

Arbetsvetenskap

Ämnesgrupp:

Arbetsvetenskap och ergonomi

Utbildningsområde:

Samhällsvetenskapliga området, 100%

Kursen kan ingå i följande huvudområde(n):**Fördjupningsbeteckning för respektive huvudområde:****Fastställd:**

Fastställd i nämnden för Institutionen för kultur och samhälle 2010-04-20

Kursplanen gäller fr.o.m. 2010-04-20

Reviderad:

Reviderad 2012-02-27

Revideringen är giltig fr.o.m. 2012-02-27



Course Syllabus

AB1005 Professional Negotiation at the Workplace

7.5 Credits *) , First Cycle Level 1

Learning Outcomes

On completion of this course, students will be able to relate relevant research and theories to his/her own experiences, and be able to reflect on the issues concerning negotiations and their influence on the effectiveness and quality of the business ; the perspective is from a leadership angle.

On completion of this course, students will be able to:

- carry out structured professional negotiations in the work place

Students should also be able to discuss, analyze and reflect on:

- different negotiation techniques and strategies
- conflict resolution and approaching difficult conversations
- argument analysis
- different types of work place negotiations

Course Content

The starting point of the course is that professional work place negotiations require careful preparation even though the available time for this, in modern working life, is short. Using methods that help structure the preparation work increases the possibilities of carrying out negotiations which create and develop good relations.

The course includes workplace negotiations, negotiation theory and choice of negotiation strategies, argument analysis (the art of developing the way you use arguments), negotiation style (when the parties meet, how to manage the interaction), difficult conversation is a vital part of negotiation and conflict handling and mediation (good results are facilitated if the parties know how to handle conflicts and mediate).

Assessment

Assessment for this course includes written examinations, individual reflections and active participation during seminars and group activities. Oral examinations can occur in special cases - to be decided by the examiner.

Forms of Study

*) 1 Credit = 1 ECTS

Forms of study include seminars, lectures, exercises and group work. Training assignments at workplaces are carried out throughout the course.

The pedagogical method is based on the students' active participation in exercises on course days and at the respective workplace, and the exchange of experiences between the students along with written reflections. The analysis and accounting of individual learning is made by writing individual "reflection protocols." These will include discussion on literature, lectures, exercises, the exchange of experiences, training assignments at workplaces and individual work-life experiences. The reflection protocols will work as a base for student development (verbalized and concrete).

Grades

The Swedish grades U–G.

Prerequisites

General entry requirements

Other Information

Replaces IE1007

Subject:

Occupational Science

Group of Subjects:

Work Science and Ergonomics

Disciplinary Domain:

Social Science, 100%

This course can be included in the following main field(s) of study:

Progression Indicator within (each) main field of study:

Approved:

Approved by the Department of School of Culture and Society, 20 April 2010

This syllabus comes into force 20 April 2010

Revised:

Revised, 27 February 2012

Revision is valid from 27 February 2012



AB1005 Professionell förhandling på arbetsplatsen

7,5 högskolepoäng, Grundnivå 1

Professional Negotiation at the Workplace

7.5 Credits, First Cycle Level 1

Litteratur/Literature

- Fisher, R. (ed). (1996) *Vägen till ja : en nyckel till framgångsrika förhandlingar*. 2 uppl. Malmö : Liber ekonomi. (176 s). ISBN 91-47-04126-9
- Stone D. (2008) *Svåra samtal : hur man pratar om det som betyder mest*. ICA Bokförlag. (327 s). ISBN 9789153430735
Anmärkning/Note: (Ursprungstitel: Difficult conversations. How to discuss what matters most. Penguin Books.)
- Tamm L. (2006) *Förtroendefullt samarbete..* Studentlitteratur. (329 s). ISBN 9144046200