

## Završni deo ispita

Studenti koji su položili kolokvijum iz predmeta Poslovno pregovaranje za završni deo ispita trebaju savladati sledeće teme iz zvaničnog udžbenika:

### POGLAVLJE IV

1. STICANJE I UPOTREBA MOĆI U PREGOVARANJU (str. 118-132)
  - 1.1. Šta je moć i zašto je ona važna?
  - 1.2. Vrste moći u pregovorima
  - 1.3. Izvori pregovaračke moći
  - 1.4. Postizanje dogovora sa stranama koje imaju veću moć

### POGLAVLJE V

1. PREGOVARAČKI TRIKOVI (str. 160-165)
  - 1.1. Uokviravanje
  - 1.2. Cenkanje
  - 1.3. Povlačenje
  - 1.4. Prljavi trikovi
4. PREGOVARAČI PRIPADNICI RAZLIČITIH KULTURA (str. 181-192)
  - 4.1. Kultura i kulturne vrednosti
  - 4.2. Uticaj kulture na odabrane pregovaračke strategije i taktike
  - 4.3. Uticaj kulture na ishod pregovora

### POGLAVLJE VI

3. VIŠESTRANI PREGOVORI (str. 215-223)
  - 3.1. Pregovaranje između više strana
  - 3.2. Upravljanje višestranim pregovorima
  - 3.3. Timski pregovori

Napominjem da će na ispitu biti jedno pitanje koje je naslov gore navedenih podtački kao i studija slučaja za koju ćete dati kreativno rešenje.

Predmetni nastavnik  
Prof.dr Tomislav Sudarević

