

SYLLABUS

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti Menaxhment Programi: Menaxhimi i Ndërmarrësisë dhe Inovacionit
Titulli i lëndës:	Negocimi dhe komunikimi në biznes
Niveli:	Master
Statusi i lëndës:	Zgjedhore
Viti i studimeve:	II
Semestri:	III
Numri orëve në javë:	4
Vlera në kredi:	4
Koha / lokacioni:	USHAF
Mësimdhënësi i lëndës:	
Detajet kontaktuese:	
Përshkrimi i lëndës	
Përshkrimi i lëndës	Literatura e përdorur përfshinë tema që identifikojnë: Rendësin e negocimit dhe rolin e komunikimit në suksesin afarist të biznesit, Roli i negocimit në biznes, Rëndësia e negociatorit në suksesin e biznesit, Aftësitë negociuese për sukses, Teknikat e negocimit, Qëllimi i negociatave biznesore, Negociatat duke njohur vet-veten, Negociatat dhe veshtersit ndër-kulturore, Rëndësia e komunikimit në biznes, Roli i komunikimit për suksesin afarist të ndërmarrjes, Ndikimi i internetit në komunikimin biznesor, Pengesat në komunikimin biznesore, Rrjedha e komunikimit në ndërmarrje, Procesi i komunikimit, Hierarkia në komunikim si determinuat sukcesi në ndërmarrje, Veprimet për përmirësim në komunikim.
Qëllimet e lëndës:	Qëllimi i modulit është që studentet të zhvillohen si profesionist në fushën biznesore duke përvetësuar aftësi në negocim dhe komunikim në punën e tyre në ndërmarrje, duke synuar ngritje të shkathtësive negociuese për të mbizotëruar profesionalisht në një konkurrencë të forte në ambientet e zhvillimit biznesor. Moduli u mundëson studenteve të jenë kompetent për të negociuar dhe për të realizuar komunikime biznesore në dobi të ndërmarrjes që e përfaqësojnë me synim të qëndrueshmërisë së biznesit në një ekonomi të tregut të lire.
Rezultatet e pritura të mësimnxënies:	Pas përfundimit të suksesshëm të modulit, studenti: <ul style="list-style-type: none"> • Zhvillon të avancuara aftësi negociuese, • Formulon strategji të negocimit, • Identifikon tekniken me të mire për negocim, • Zgjedhe dhe Interpretet mënyrën e negocimit, • Përzgjedh kanalet e komunikimit, • Analizon informatat e nevojshme për komunikim, • Ndërton kompetenca profesionale për negocim dhe komunikim në biznes.
Kontributi në ngarkesën e studentit (gjë që duhet të korrespondojë me rezultatet e të nxënit të studentit)	

Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithsej
Ligjërata	3	15	45
Ushtrimet teorike/detyra	1	15	15
Punë praktike			
Kontaktet me mësimdhënësit – konsultimet			
Ushtrime në terren			
Kollokuium – seminar			
Detyra të shtëpisë	1	4	4
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)			25
Përgatitja përfundimtare në provim	1	4	4
Koha e kaluar në vlerësim (teste, kuiz, provim final)	2	1	2
Projektet, prezantimet etj	1	5	5
Totali			100

Metodologjia e mësimdhënies (dhe mësimnxënies)	<p>Ligjërata do të jete e koordinuar me studentet për diskutime interaktive lidhur me temat e ligjëruara, mësimi duke u bazuar në një problem të paraqitur me studentin në qendër, do të dëgjohet opinioni i studenteve për literaturën që do të përdoret, për mënyrën e organizimit të ligjërates, do të diskutohen në grup, shqyrtimi i mundësisë për vizitë praktike-grupore me studentë, prezantimi i projekteve/punimeve të studenteve – si dhe diskutime ndërlidhur me materialin e përpunuar.</p>
Metodat e vlerësimit (kriteret e kalueshmërisë)	<p>Vlerësimi dhe ndërtimi i notës përfundimtare:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aktiviteti dhe angazhimi në mësim – vlerësohet me 20 pikë nga 100 pikët e mundshme, Aktiviteti në mësim - nënkupton që studentin të jetë aktive dhe i përfshirë në diskutime interaktive profesor-studentë, studentë-studentë, duke hapur tema të reja që janë të ndërlidhura me lëndën, duke dhënë ide, opinione, mendime kritike me qëllim të nxitjes së debatit gjatë ligjëratarave. Angazhimi - nënkupton që studentin të kryej dhe prezantoj detyrat që caktohen në fund të secilës ligjëratë dhe pastaj diskutohen në fillim të ligjëratës vijuese. 2. Hartimi dhe prezantimi i projekt hulumtimit apo punimit seminarit, vlerësohet me 20 pikë nga 100 pikët e mundshme, Brenda semestrit studentin duhet të përgatit një projekt hulumtim/punim seminarik (Word dhe në PowerPoint), i njëjti projekt/punim duhet të prezantohet gjatë orëve të caktuara për prezantim. Tema e punimit mund të propozohet nga profesori dhe nga studentin – tema e propozuar nga studentin duhet të miratohet nga profesori, dhe e njëjta duhet të jete në korrelacion të plotë me lëndën. 3. Testi i provimit final, vlerësohet me 60 pikë nga 100 pikët e mundshme, Studentin do t'i nënshtrohet testit të provimit final, pas përfundimit të

	<p>ligjëratave të lëndës, provimi organizohet në afatet e provimeve që janë të përcaktuara me statutin e Universitetit.</p> <p>Qëllimi i provimit është që të vlerësohet njohuria, aftësia, shkathhtësia dhe kompetencat e studentit, ndërlidhur me rezultatet e mësimnxënies së parapare për materialin e lëndës së ligjësuar.</p> <p>Testi i provimit (formulari me pyetje) duhet të plotësohet në mënyrë individuale nga studenti dhe i njëjti përmban:</p> <ul style="list-style-type: none"> • pyetje objektive për të vlerësuar aftësitë e studentit për të rikujtuar dhe njohur konceptet dhe materialin e lëndës, • pyetje subjektive me shkrim për të cilat vetë studenti duhet të jetë në gjendje të jep përgjigje ndërlidhur me materialin e lëndës së ligjësuar, të njëjtat përgjigje do të shfrytëzohen për të vlerësuar të kuptuarit dhe aftësitë e studentit për të zbatuar njohuritë e fituara në analizë, sintezë dhe vlerësim të problemit. <p>Ndërtimi i notes përfundimtare:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ max. 20 pikë - aktiviteti dhe angazhimi në mësim, ◆ max. 20 pikë - hartimi dhe prezantimi i detyrës, projektit, punimi/hulumtimit, ◆ max. 60 pikë - provimi final, <p>Studenti e kalon provimin nëse grumbullon 50 pikë nga të gjitha kriteret e vlerësimit,</p>
Mjetet e konkretizimit – TI	Përdorimi i tabelës, Interneti, wireless, kompjuteri, projektori, PowerPoint, etj.
Raporti ndërmjet pjesës teorike dhe praktike të studimit	70% Teori, 30% Ushtrime,
Literatura	
Literatura bazë	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pervez N. Ghauri, Ursula F. Ott, Hussain G. Rammal - "International Business Negotiations", 2020, Cheltenham, London, UK, 2. Mrika Kotorri – "Komunikimi në Biznes", 2016, Prishtinë, 3. Ismail Mehmeti – "Negocimi dhe komunikimi në biznes", Ferizaj 2023 (Ligjëratë e autorizuar),
Literatura shprehëse	1. Vasil Naçi - "Arti i negocimit", 2023, Tirane,
Plani i dizajnuar i mësimin:	
Java	
Java e parë	<p>Ligjëratat që do të zhvillohet</p> <p>Prezantimi – njoftimi i studenteve me syllabusin e lëndës, Rëndësin e negocimit dhe rolin e komunikimit në suksesin afarist të biznesit,</p> <p>Është ligjëratë hyrëse, studentet njoftohen me plan-programin e lëndës, diskutohet për detyrat dhe angazhimet për gjatë semestrit për projekt/punimit, fillohet me ligjëratë gjithëpërfshirëse për Rrëndësin e negocimit në biznes dhe rolin që ka komunikimi në suksesin e ndërmarrjes.</p> <p>Rezultati i pritur nr. 1.</p>

Java e dytë	<p>Roli i negocimit ne biznes, Ne këtë ligjëratë studentet do te njoftohen për negocimin biznesor dhe rolin e tij ne suksesin afarist te ndërmarrjes, si ndikon një negociim i mire ne realizimin e objektivave te ndërmarrjes, si arrihet qëllimi i negocimit dhe si te jemi te përgatitur për negociim biznesor. Rezultati i pritur nr. 1.</p>
Java e tretë	<p>Rëndësia e negociatorit ne suksesin e biznesit, Aftësitë negociuese për sukses, Gjate ligjëratës do te ketë ushtrime - përsëritje te ligjëratës paraprake, studentet do te njoftohen sa është i rëndësishëm për ndërmarrjen një negociator i mire, do te diskutohet për aftësitë e një negociatori te mire, do te ketë diskutim grupor për një rast studimor te ngritur si qështje për trajtim. Rezultati i pritur nr. 1 dhe 2</p>
Java e katërt	<p>Teknikat e negocimit, Do te ketë ushtrim dhe diskutime për ligjëratën paraprake, studentët do te njoftohen për teknikat e negocimit dhe rendësin e përzgjedhjes se teknikes adekuate si determinuat e suksesit afarist te ndërmarrjes. Diskutime interaktive me studente për një problem te ngritur. Rezultati i pritur nr. 2.</p>
Java e pestë	<p>Qëllimi i negociatave biznesore, Ne ligjëratë – ne orën e pare do te ketë përsëritje dhe shtjellim te materialit te përpunuar bashkërisht me studentet nga ligjëratat paraprake, do te analizohen detyrat e studentëve – ata qe i kane afatet për prezantim do ti realizojnë prezantimet. Ne vazhdim studentet do te njoftohen me rendësin e identifikimit te qëllimit te negocimit – nëse e kemi te kjartë qëllimin e negocimit atëherë edhe objektivi i synuar i ndërmarrjes është me leht i arritshëm, diskutim me studentet për një problem te ngritur ndërlidhur me ligjëratën. Rezultati i pritur nr.2.</p>
Java e gjashtë	<p>Negociatat duke njohur vet-veten, Do te ketë përsëritje te materialit nga ligjërata paraprake, studentet do te njoftohen me temën për rendësin qe negociatori te njohe aftësitë e veta dhe te vlerësoj drejt mundësit për te negociuar një marrëveshje biznesore profitabile, me studentët do te diskutohet për projektet e tyre dhe do te ketë prezantim nga studentet te punimeve te realizuara. Rezultati i pritur nr. 2 dhe 3.</p>
Java e shtatë	<p>Negociatat dhe veshtersit nder-kulturore, Ne këtë ligjëratë do te ketë përsëritje te materialit nga ligjërata paraprake, studentet do te njoftohen me temën nderlidhir me veshtersit e negocimit – nje nder këto veshtersi edhe aspekti nder-kulturor ne zhvillimet biznesore, diskutime, prezantime nga studentet. Rezultati i pritur nr. 3.</p>
Java e tetë	<p>Rëndësia e komunikimit ne biznes, Ne këtë ligjëratë do te ketë ushtrime – përsëritje, studentet do te njoftohen me temën për rendësin e komunikimit për suksesin afarist te një ndërmarrjeje, studentet do te prezantojnë punimet dhe do te ketë diskutime interaktive. Rezultati i pritur nr. 3 dhe 4.</p>

Java e nëntë	Roli i komunikimit për suksesin afarist te ndërmarrjes, Gjate ligjëratis do te ketë përsëritje te materialit nga ligjërata paraprake, studentët do te njoftohen me temën si ndikon një komunikim ne arrijten e objektivave te ndërmarrjes. Studentët do te prezantojnë projektet e tyre sipas radhës dhe do te ketë diskutim interaktive. Rezultati i pritur nr. 4.
Java e dhjetë	Ndikimi i internetit ne komunikimin biznesor, Do te ketë përsëritje te ligjëratis paraprake, studentet do te njoftohen me temën për ndikimin e internetit ne trendët e komunikimit dhe mundësit e reja qe i ofron për ndërmarrjet ne treg. Studentët do te prezantojnë projekt hulumtimet e realizuar për vlerësim. Rezultati i pritur nr. 5.
Java e njëmbëdhjetë	Pengesat ne komunikimin biznese, Gjate ligjëratis do te ketë përsëritje, studentët do te njoftohen me temën për pengesat ne komunikim qe mund te paraqitet gjate aktivitet te negocimit, te zhvillimit te punës ne biznes, etj, studentët do te prezantojnë projektet/punimet e tyre. Rezultati i pritur nr. 5 dhe 6.
Java e dymbëdhjetë	Rrjedha e komunikimit ne ndërmarrje, Ne ligjëratis do te ketë përsëritje te materialit te përpunuar nga mësimi paraprake, studentët do te njoftohen me temën për mënyrën e realizimit te komunikimit me fokus me rrjedhën e komunikimit ne ndërmarrje. Diskutim interaktiv dhe prezantim te projekteve studentore. Rezultati i pritur nr. 6.
Java e trembëdhjetë	Procesi i komunikimit, Do te ketë përsëritje, studentët do te njoftohen me temën për procesin si rrjedh komunikimi ne ndërmarrje si realizohen detyrat varësisht nga hierarkia ne ndërmarrje, diskutim interaktiv, prezantim i projekteve studentore. Rezultati i pritur nr. 6 dhe 7.
Java e katërbëdhjetë	Hierarkia ne komunikim si determinuat sukse si ne ndërmarrje Do te ketë përsëritje, studentët do te njoftohen me temën për hierarkinë e komunikimit – ku menaxhmenti varësisht si është e organizuar ndërmarrja e përshtat edhe me mënyrën hierarkike te komunikimit, diskutim interaktiv, prezantim i projekteve studentore. Rezultati i pritur nr. 6 dhe 7.
Java e pesëmbëdhjetë	Veprimet për përmirësim ne komunikim, Ne ligjëratis studentët do te njoftohen me temën si duhet te përmirësohet komunikimi ne vazhdimësi – si qelës për suksesin e ndërmarrjes, do te ketë përsëritje te materialit te ligjëratar gjate semestrit, do te ketë diskutim me studentë për ecurinë e ligjëratarave duke kërkuar komente eventuale, si dhe prezantime te projekteve studentore. Rezultati i pritur nr. 7.
Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:	
Studenti është i obliguar t'i vijojë ligjëratat më rregull dhe të ketë sjellje korrekte ndaj kolegëve dhe stafit të Universitetit, mbajtja e qetësisë dhe angazhimi aktiv në ligjërata dhe ushtrime është e obligueshme. Gjatë orëve të ligjëratarave dhe ushtrimeve NDALOHET ushqimi, pëshpërimat që pengon	

punën në klasë dhe përdorimi i telefonave mobil. Njëkohësisht, telefonat celularë duhet të fiken ose të vihen në heshtje dhe të mos përdoren gjatë kohës së ligjëratave apo ushtrimeve. Mungesa e integritetit akademik (ku përfshihet plagjiatura, kopjimi i punës së një personi tjetër, përdorimi i ndihmave të paautorizuara në provime, mashtrimi etj) nuk do të tolerohet. Nëse ka dyshime për vërtetësinë e punës së paraqitur, mësimdhënësi ka të drejtë t'i kërkoj studentit të verifikojë punën e tij/saj. Kjo mund të bëhet përmes: përsëritjes së punës, testimit me shkrim ose me gojë, kuiz i papritur apo me çdo veprim tjetër që konsiderohet i nevojshëm nga ligjëruesi.