

	Kursas/Kurso tema Kurso trukmė 140-145 min. iš viso - ~44 min. teorinė, 100 min. praktinė dalis) Temos - ~4, po ~35-36 min. (temos trukmė iki ~36 min., 10 min. teorinė, 26 min. praktinė	Potėmė Temoje - 2 potėmės po 18 min. Video trukmė teorijai - min. 5 min. Iš viso - 12-13 min. praktikai, 5-6 min. teorijai)
Nr.	MODULIO PAVADINIMAS: Derybos ir argumentavimas	
0	Modulio (kurso) įvadas	
1	1. Tema	Kas yra derybos
1.1.		Derybos kaip momentinė situacija
1.2.		Derybos, kaip nuoseklių įvykių eiga
1.3.		Derybų apibrėžimai

2	2. Tema	Kaip pasiruošti deryboms?
2.1		Derybų strategijos
2.2		BATNA metodas
3	3. Tema	Kaip derėtis?
3.1		Pozicinės derybos. Pirmasis pasiūlymas
3.2		Argumentavimas
		Derybų užbaigimo būdai
3.3.		Tinkamas susitarimas ir jo įgyvendinimas
4	4. Tema	Kaip išvengti klaidų derybose?
4.1		Manipuliacijos ir jų atpažinimas
4.2		Gerosios praktikos rekomendacijos
5	Modulio (kurso) žinių patikrinimo testas	5 daugybinio pasirinkimo klausimų iš viso modulio
6	Kurso santrauka, rekomendacijos (PDF), max 1 l.	

Turinys - "teorija": apibrėžimai, modeliai (parengta įkėlimui skaitmeninimui)		Turinys - "praktika": gerosios patirties ir valstybės valdysenos pavyzdžiai, situacijos -	E-mokymų elementas
Įžanga ir programos pristatymas			
Skirtingų situacijų, požiūrių, teorinių koncepcijų nagrinėjant derybas pristatymas. Dviejų galimų požiūrių įvardijimas (statinis ir dinaminis)			video
Derybos kaip foto	Apibrėžimas		video
Išvardinami visi būtini elementai, apibūdinantys derybas (Dvi ar daugiau pusės; Motyvai, norai; Sąveikos galimybė; Objektas; Veiksmai;			list
Jungiamasis tekstas: Panagrinėkime skirtingas situacijas ar visur pamatysime			
		1 užd. Animuota situacija	animuota situacija
Jungiamasis tekstas: Požiūris į derybas kaip "momentinę fotonuotruką", kurioje turi būti visi būtini elementai, nėra vienintelis. Derybas galima nagrinėti ir kaip			
Derybos kaip kinas			Video
		2 užduotis. Derybų etapų ir jų tikslų tinkamas išdėstymas paėliui.	Matching
Derybų terminas skirtingomis kalbomis			video
Moksliniai derybų apibrėžimai.			video

Derybų strategijų teorija			video
		3 užduotis	image&text
		Praktinė situacija Nr. 1	
Batna metodo teorija			
		4 užduotis	animuota situacija
		5 užduotis	
Alternatyvių derybinių susitarimų variantai			video
			video
Pozicinių derybų ir pirmojo pasiūlymo pateikimo teorija			video
		6 iliustracija	
		Praktinė situacija Nr.2	
Argumentavimo teorinė dalis			video
		7 užduotis	
		Praktinė situacija Nr. 3	
			video
Derybų užbaigimo teorija			
			video
Tinkamo susitarimo teorija			
Manipuliacinių veiksmų derybose teorija			video
		8 užduotis	
Derybų rekomendacijos ir geroji praktika			

Kurso trukmē, min.	Teorinēs daļies trukmē, min.	Praktinēs daļies trukmē	Priskyrimas (teorija/prakti ka)
142	50	#REF!	
4	4	#REF!	
46	16	30	
3	3		
2	2		
3	3		
15		15	
3	3		
15		15	
2	2		
3	3		

38	8	30	
5	5		
15		15	
3	3		
5		5	
10		10	
34	17	17	
5	5		
2		2	
5		5	
3	3		
10		10	
3	3		
3	3		
3	3		
15	5	10	
5	5		
10		10	
5		5	