



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

BAP605: EFFECTIVE NEGOTIATION AND PERSUASION SKILLS (ARABIC LANGUAGE)

Course Name (English)	EFFEKTIVE NEGOTIATION AND PERSUASION SKILLS (ARABIC LANGUAGE) APPROVED
Course Code	BAP605
MQF Credit	3
Course Description	Kursus ini dibentuk untuk tujuan mempelajari teori dan teknik perundingan dan pemujukan. Pelajar dilatih untuk menyediakan dan menyampaikan teks atau ucapan mengikut laras bahasa pemujukan dan perundingan. Aktiviti-aktiviti yang dilaksanakan merangkumi pelbagai urusan kehidupan seharian.
Transferable Skills	-Demonstrate ability to communicate clearly and confidently, and listen critically (Effective communicator) -Demonstrate enthusiasm, leadership and the ability to positively influence others (Confident)
Teaching Methodologies	Lectures, Blended Learning, Tutorial, Discussion, Presentation
CLO	CLO1 Mempamerkan keupayaan pemilihan istilah yang betul dan penggunaan ayat yang gramatis dalam bentuk komunikasi professional bagi menghasilkan aktiviti perundingan dan pemujukan CLO2 Mempamerkan etika kerja yang baik dan sikap yang profesional dalam menjalankan aktiviti perundingan dan pemujukan CLO3 Menganalisis, menilai dan membuat keputusan dalam menjalankan aktiviti perundingan dan pemujukan
Pre-Requisite Courses	No course recommendations
Topics	
1. Pengenalan 1.1) Sejarah rundingan dalam Islam. 1.2) Bentuk-bentuk rundingan dalam kehidupan seharian 1.3) Faktor kepada rundingan 1.4) Kepentingan rundingan	
2. Takrif Rundingan dan Kepentingannya 2.1) Takrif rundingan 2.2) Prinsip proses rundingan 2.3) Komponen rundingan 2.4) Syarat-syarat kejayaan rundingan	
3. Ciri-ciri Proses Rundingan 3.1) Jenis-jenis rundingan 3.2) Komponen dalam Rundingan 3.3) Faktor mempengaruhi proses rundingan	
4. Perancangan Proses Rundingan 4.1) Menentukan tujuan 4.2) Menentukan peluang dan kekangan 4.3) Menyediakan maklumat dan dokumen 4.4) Menentukan strategi dan taktik rundingan. 4.5) Memilih pasukan rundingan. 4.6) Menentukan agenda rundingan. 4.7) Memilih bahasa rundingan 4.8) Menentukan tempat rundingan 4.9) Berkomunikasi dengan pihak lawan	

<p>5. Peringkat Pelaksanaan Rundingan 5.1) Peringkat Pertama 5.2) Peingkat Kedua 5.3) Peringkat Ketiga</p>
<p>6. Rundingan Jual Beli 6.1) Cara-cara memulakan perbincangan jual beli 6.2) Cara menguasai perhatian pelanggan</p>
<p>7. Persuasion 7.1) 1. Elaboration Likelihood Model 7.2) 2. Heuristic Systematic Model 7.3) 3. Cognitive Dissonance Theory 7.4) 4.Third Person Effect 7.5) 5. Social Judgment Theory</p>
<p>8. Context of Persuasion 8.1) 1. sequential persuasion 8.2) 2. Visual persuasion 8.3) 3. Esoteric persuasion</p>
<p>9. Identifying Persuasive Premises 9.1) 1. Process Premises 9.2) 2. Content Premises 9.3) 3. Culutural Premises 9.4) 4. Nonverbal Messages</p>
<p>10. Language of Persuasion 10.1) 1. Symbols 10.2) 2. Anecdotes 10.3) 3. Scapegoating 10.4) 4. Fear 10.5) 5. Vivid imagery 10.6) 6. Emotive dramatic language 10.7) 7. Humour/Wit 10.8) 8. Hyperbole 10.9) 9. Testimonials 10.10) 10 Expert reports 10.11) 11 Rhetorical questions 10.12) 12 Flattery 10.13) 13 Bribery</p>

Assessment Breakdown	%
Continuous Assessment	100.00%

Details of Continuous Assessment	Assessment Type	Assessment Description	% of Total Mark	CLO
	Presentation	Written Test	30%	CLO1
	Presentation	Group Assignment	30%	CLO2
	Presentation	Group Presentation	40%	CLO3

Reading List	Recommended Text
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Maharah al-Ta'aamul wa al-tafaawud wa al-iqnaa</i>, None Ed., None, Faarus Li al-nasyr wa al-tawzii' None [ISBN: BOOK]

Article/Paper List	Recommended Article/Paper Resources
	<ul style="list-style-type: none"> • Abdullah Jamaah at Tafawudh, Usul 'Amaliyyah wa maharat wa funun

Other References
<ul style="list-style-type: none"> • Book Hindun Rusydiy 2016, <i>Maharah al-Ta'aamul wa al-tafaawud wa al-iqnaa</i> , Faarus Li al-nasyr wa al-tawzii', None • Book Muhyiddin Ismail 2016, <i>Istratijiyaat al-Tafawud wa Tiktiyaatuhu</i> , Maktabah al-Wafaa al-Qanuniyyah., Kaherah • Book Khaalid al-Jabiri 2014, <i>Al-Tafaawud</i>, Daar al-fikr al-Jaami'iyy, Kaherah • Book Gass, R.H & Seter 2014, <i>Persuasion, Social Influences and Compliance Gaining</i> , Routledge New York • Book Wyatt, W. 2014, <i>Persuasion Power!</i>, USA, Createspace Independent Publishing