



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

BMP638: EFFECTIVE NEGOTIATION SKILLS (MALAY LANGUAGE)

| | |
|---|---|
| Course Name (English) | EFFECTIVE NEGOTIATION SKILLS (MALAY LANGUAGE) APPROVED |
| Course Code | BMP638 |
| MQF Credit | 3 |
| Course Description | Kursus ini memberi pengetahuan dan pendedahan kepada pelajar mengenai kemahiran berbahasa dalam perundingan. Setelah mengikuti kursus ini, pelajar mampu mempersiapkan diri untuk berhadapan dengan situasi sebenar perbincangan dan perundingan seperti mesyuarat, persidangan meja bulat, dan parlimen. |
| Transferable Skills | Expert in the Field, Balanced Graduate (Intellectually, Spiritual and Emotionally), Independent and Critical Thinker, Confident, Solution Provider, Adaptable, Effective Communicator, Responsive, Reflective Learner, Resourceful and Responsible |
| Teaching Methodologies | Lectures, Web Based Learning, Problem Based Learning (PBL), Discussion, Presentation, Self-directed Learning |
| CLO | CLO1 Mengaplikasikan pengetahuan berkaitan konsep dalam keterampilan perundingan Bahasa Melayu. CLO2 Mempamerkan kemahiran berkomunikasi dalam keterampilan perundingan. CLO3 Menilai strategi perundingan dalam konteks perundingan secara formal. |
| Pre-Requisite Courses | No course recommendations |
| Topics | |
| 1. Pengenalan perbincangan dan perundingan 1.1) Definisi perbincangan dan perundingan 1.2) Punca konflik | |
| 2. Jenis dan strategi perundingan 2.1) Jenis perundingan: Perundingan distributif dan Perundingan integratif 2.2) Strategi perundingan: bersaing, bersepakat, mengelak, mengalah | |
| 3. Gaya perundingan 3.1) Analisis struktur 3.2) Analisis strategi 3.3) Analisis proses 3.4) Analisis integratif | |
| 4. Aspek bahasa dalam perundingan 4.1) Komunikasi non-verbal 4.2) Komunikasi verbal: Asas kandungan perbincangan, Retorik dan laras bahasa, Ciri pragmatik, Teknik bercerita, Bunga bahasa, Pemilihan bahasa | |
| 5. Pendekatan dalam perundingan 5.1) Pendekatan dalam perundingan: Pendekatan linguistik, Pendekatan Islam, Pendekatan masyarakat Melayu | |
| 6. Proses perundingan 6.1) Memulakan perundingan 6.2) Semasa perundingan 6.3) Menamatkan perundingan 6.4) Selepas perundingan | |
| 7. Perundingan formal 7.1) Mesyuarat 7.2) Perniagaan 7.3) Persidangan parlimen 7.4) Mahkamah | |

| |
|--|
| 8. Perundingan formal 8.1) Penulisan minit mesyuarat |
| 9. Perundingan formal 9.1) Tabiat dalam perundingan |
| 10. Perundingan formal 10.1) Hasil keputusan perundingan |

| Assessment Breakdown | % |
|-----------------------|---------|
| Continuous Assessment | 100.00% |

| Details of Continuous Assessment | Assessment Type | Assessment Description | % of Total Mark | CLO |
|----------------------------------|-----------------|--|-----------------|------|
| | Assignment | Tugasan Individu | 30% | CLO2 |
| | Group Project | Simulasi Perundingan | 35% | CLO3 |
| | Test | Soalan Struktur | 25% | CLO1 |
| | Written Report | Penulisan hasil minit mesyuarat simulasi perundingan | 10% | CLO3 |

| Reading List | Recommended Text | <ul style="list-style-type: none"> • Badrul Sani 2012, <i>Langkah Bijak Komunikator Hebat</i>, Nukilan Unggul Publications Sdn. Bhd Petaling Jaya |
|--------------------|---|---|
| | Reference Book Resources | <ul style="list-style-type: none"> • Brian Tracy 2011, <i>Speak to Win</i>, Pts Publication and Distributors Petaling Jaya • David Oliver 2009, <i>Membuat Perundingan dengan Berkesan</i>, Institut Terjemahan Negara Kuala Lumpur • Zamri Mohammad 2009, <i>Mengurus Konflik Gaya Streetmart</i>, Pts Publication and Distributors Petaling Jaya |
| Article/Paper List | This Course does not have any article/paper resources | |
| Other References | This Course does not have any other resources | |