

KARTA PRZEDMIOTU**I. Dane podstawowe**

Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations
Kierunek studiów	Zarządzanie
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	Studia II stopnia
Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne)	Stacjonarne
Dyscyplina	Nauki o zarządzaniu i jakości
Język wykładowy	polski

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	Dr inż. Monika Wawer
---	----------------------

Forma zajęć(<i>katalog zamknięty ze słownika</i>)	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
wykład	15		3
konwersatorium		3	
ćwiczenia	30		
laboratorium			
warsztaty			
seminarium			
proseminarium			
lektorat			
praktyki			
zajęcia terenowe			
pracownia dyplomowa			
translatorium			
wizyta studyjna			

Wymagania wstępne	W1 – Wiedza dotycząca komunikacji społecznej
-------------------	--

II. Cele kształcenia dla przedmiotu

C1 – Pozyskanie przez studentów wiedzy dotyczącej procesu negocjacji
C2 – Zdobywanie umiejętności wykorzystywania wiedzy teoretycznej do prowadzenia skutecznych negocjacji
C3 – Uwrażliwienie studentów na prowadzenie negocjacji w sposób profesjonalny i etyczny

III. Efekty kształcenia dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
WIEDZA		
W_01	Zna i rozumie relacje pomiędzy zarządzaniem a procesami negocjacyjnymi	K_W02
W_02	Ma pogłębioną wiedzę w zakresie problemów negocjacyjnych i ich specyfiki	K_W04
W_03	Rozumie znaczenie działań etycznych w negocjacjach	K_W08
UMIEJĘTNOŚCI		
U_01	Potrafi wykorzystać wiedzę teoretyczną z zakresu negocjacji do analizowania i interpretowania, a także rozwiązywania praktycznych problemów negocjacyjnych	K_U01
U_02	Potrafi sprawnie, w sposób merytoryczny porozumiewać się z uczestnikami negocjacji oraz specjalistami z obszarów pokrewnych	K_U07
U_03	Potrafi prezentować ofertę i możliwe rozwiązania sytuacji negocjacyjnych oraz argumentować swoje stanowisko	K_U08
U_04	Potrafi pracować w zespole negocjacyjnym, wyznaczać i przyjmować cele działania, potrafi też pełnić zarówno rolę lidera jak i członka zespołu	K_U09
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01	Jest przekonany o potrzebie rozwiązywania poznawczych i praktycznych problemów negocjacyjnych w sposób profesjonalny i etyczny	K_K02, K_K05, K_K06

IV. Opis przedmiotu/ treści programowe**Wykłady**

1. Wprowadzenie do problematyki negocjacji biznesowych i niebiznesowych – 2 godz.
2. Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego – 1 godz.
3. Strategia negocjacji pozycyjnych – 1 godz.
4. Model negocjacji harwardzkich – 2 godz.
5. Etap przygotowania do negocjacji – 2 godz.
6. Etap otwarcia i prezentacji oferty – 1 godz.
7. Etap negocjacji właściwych i zakończenie negocjacji – 1 godz.
8. Taktyki i techniki negocjacyjne – 2 godz.
9. Etyka i etykieta w procesie negocjacji – 1 godz.
10. Podsumowanie zajęć, zaliczenie przedmiotu – 2 godz.

Ćwiczenia

1. Strategie negocjacyjne – 4 godz.
2. Model negocjacji harwardzkich – 4 godz.
3. Style rozwiązywania konfliktów w negocjacjach – 4 godz.
4. Etap przygotowania do negocjacji – 2 godz.
5. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach – 2 godz.
6. Profesjonalna prezentacja oferty w procesie negocjacji – 4 godz.
7. Prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu różnych technik negocjacyjnych – 6 godz.
8. Specyfika zachowań negocjacyjnych przedstawicieli różnych krajów i kultur – 2 godz.
9. Podsumowanie zajęć i zaliczenie przedmiotu – 2 godz.

V. Metody realizacji weryfikacji efektów kształcenia

Symbol efektu	Metody dydaktyczne (lista wyboru)	Metody weryfikacji (lista wyboru)	Sposoby dokumentacji (lista wyboru)
WIEDZA			
W_01 W_02 W_03	Wykład konwersatoryjny	Kolokwium	Protokół zaliczenia
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	Studium przypadku, prezentacja	Praca pisemna, prezentacja	Projekt i prezentacja studenta
U_02 U_03	Praca w grupie, dyskusja	Obserwacja	Raport z obserwacji
U_04	Praca w grupie	Obserwacja	Raport z obserwacji
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	Praca w grupie, dyskusja	Obserwacja	Raport z obserwacji

VI. Kryteria oceny, wagi...

Ocena niedostateczna

(W) – Student nie zna wymaganych zagadnień z zakresu prowadzenia negocjacji

(U) – Student nie potrafi wykorzystywać wiedzy teoretycznej do prowadzenia negocjacji, nie potrafi porozumiewać się z innymi uczestnikami negocjacji i nie umie pracować w zespole

(K) – Student nie uświadamia sobie konieczności prowadzenia negocjacji w sposób profesjonalny i etyczny

Ocena dostateczna

(W) – Student posiada podstawową wiedzę dotyczącą prowadzenia negocjacji

(U) – Student potrafi poprawnie wykorzystywać podstawową wiedzę teoretyczną do prowadzenia negocjacji, potrafi porozumiewać się z innymi uczestnikami negocjacji, jest biernym członkiem zespołu

(K) – Student w niewielkim stopniu uświadamia sobie konieczność prowadzenia negocjacji w sposób profesjonalny i etyczny

Ocena dobra

(W) – Student posiada szczegółową wiedzę z zakresu prowadzenia negocjacji

(U) – Student potrafi właściwie wykorzystywać szczegółową wiedzę teoretyczną do prowadzenia negocjacji, potrafi dobrze porozumiewać się z innymi uczestnikami negocjacji, jest aktywnym członkiem zespołu

(K) – Student jest świadomy konieczności prowadzenia negocjacji w sposób profesjonalny i etyczny

Ocena bardzo dobra

(W) – Student biegle opanował wiedzę z zakresu prowadzenia negocjacji

(U) – Student potrafi doskonale i twórczo wykorzystywać szczegółową wiedzę teoretyczną do prowadzenia negocjacji, potrafi doskonale porozumiewać się z trudnymi uczestnikami negocjacji, w zespole często przyjmuje rolę lidera

(K) – Student jest szczególnie uwrażliwiony na konieczność rozwiązywania problemów negocjacyjnych w sposób profesjonalny i etyczny

Zaliczenie wykładów ma formę kolokwium.

Zaliczenie ćwiczeń wymaga przygotowania prezentacji oferty do negocjacji (40%), opracowania analizy wybranego procesu negocjacyjnego (40%) oraz aktywnego udziału w zajęciach (20%).

VII. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	45
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	45

VIII. Literatura

Literatura podstawowa
<ol style="list-style-type: none"> 1. Fischer R., Ury W., Patton B., Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. 2. Heeper A., Schmidt M., Negocjacje handlowe, Wydawnictwo BC Edukacja, Warszawa 2016. 3. Karsznicki K., Sztuka dyplomacji i negocjacji w świecie wielokulturowym, Difin, Warszawa 2013. 4. Murphy J., Steele P., Russil R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, WOLTERS KLUWER, Warszawa 2013. 5. Niemczyk A., Kędzierski M., O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka, Helion, Gliwice 2014. 6. Stelmach J., Brożek B., Negocjacje. Jak negocjować w sposób słuszny, skuteczny i ekonomicznie efektywny, Copernicus Center Press, Kraków 2014.
Literatura uzupełniająca
<ol style="list-style-type: none"> 1. Horzyk A., Negocjacje. Sprawdzone strategie, Wydawnictwo Edgard, Warszawa 2013. 2. Hutson D., Lucas G., Jednominutowy negocjator. Sztuka zawierania korzystniejszych kontraktów, MT Biznes Warszawa 2017. 3. Pulit M., Negocjacje pragmatyczne i taktyki perswazji w społeczeństwie informacyjnym, Nomos, Kraków 2013. 4. Tracy B., Negocjowanie. Biblioteka sukcesu Briana Tracy - Komunikacja i negocjacje, MT Biznes, Warszawa 2014.