

KARTA PRZEDMIOTU**I. Dane podstawowe**

Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations in business
Kierunek studiów	ekonomia
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	II
Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne)	stacjonarne
Dyscyplina	ekonomia i finanse
Język wykładowy	polski

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	dr Dorota Tokarska
---	--------------------

Forma zajęć(<i>katalog zamknięty ze słownika</i>)	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
wykład			2
konwersatorium	15	IV	
ćwiczenia			
laboratorium			
warsztaty			
seminarium			
proseminarium			
lektorat			
praktyki			
zajęcia terenowe			
pracownia dyplomowa			
translatorium			
wizyta studyjna			

Wymagania wstępne	brak
-------------------	------

II. Cele kształcenia dla przedmiotu

C1 - zapoznanie studentów z zasadami prowadzenia negocjacji biznesowych
C2 – zapoznanie studentów z technikami negocjacyjnymi

III. Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
WIEDZA		
W_01	Absolwent zna i rozumie zasady prowadzenia negocjacji biznesowych	K_W04
W_02		
W_...		
UMIEJĘTNOŚCI		
U_01	Absolwent dobiera technikę negocjacyjną do sytuacji biznesowej	K_U03
U_02	Absolwent prowadzi negocjacje (jeden na jeden jak również zespołowe) z wykorzystaniem języka specjalistycznego	K_U07
U_....		
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01		
K_02		
K_...		

IV. Opis przedmiotu/ treści programowe

1.	Pojęcie negocjacji. Inne sposoby rozwiązywania konfliktów.
2.	Elementy negocjacji. Struktura procesu negocjacyjnego.
3.	Przygotowanie negocjacji. Diagnozowanie sytuacji konfliktowej. Definiowanie kwestii negocjacyjnych.
4.	Przygotowanie argumentów. Analiza drugiej strony. Budowa zespołu negocjacyjnego.
5.	Negocjacje pozycyjne a integracyjne. Strategie, argumentowanie i perswazja
6.	Negocjacje wielostronne. Strategie negocjacji wielostronnych.
7.	Negocjacje międzynarodowe. Etyka negocjacji. Rodzaje taktyk manipulacyjnych.
8.	Podsumowanie

V. Metody realizacji weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody dydaktyczne <i>(lista wyboru)</i>	Metody weryfikacji <i>(lista wyboru)</i>	Sposoby dokumentacji <i>(lista wyboru)</i>
WIEDZA			
W_01	Wykład problemowy, dyskusja	Udział w negocjacjach (warsztat)	Lista weryfikacyjna oceniająca zastosowane w czasie negocjacji metody i techniki, a także etyczną sferę negocjacji
W_02			
W_...			
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	Analiza przypadków, scenki negocjacyjne	Udział w negocjacjach (warsztat)	j.w.
U_02	Analiza przypadków, scenki negocjacyjne	j.w.	j.w.

U_....			
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01			
K_02			
K_...			

VI. Kryteria oceny, wagi...

Student musi wziąć udział w scenie negocjacyjnej.

Ocena niedostateczna: brak udziału w scenie lub rażące zachowanie w czasie prowadzenia negocjacji, całkowity brak zaangażowania w przypadku negocjacji zespołowych

Ocena dostateczna: student wziął udział w scenie negocjacyjnej, znał metody i techniki negocjacyjne, ale wykazywał małe zaangażowanie lub zastosowane metody i techniki negocjacyjne były niedostosowane do przypadku

Ocena dobra: student wziął udział w scenie negocjacyjnej, popełniał drobne błędy językowe lub nie do końca poprawnie dobrał metody i techniki negocjacyjne, w przypadku negocjacji zespołowych student współpracował w grupie

Ocena bardzo dobra: student wziął udział w scenie negocjacyjnej, zastosowane metody i techniki były odpowiednie do założeń, zastosowano odpowiednie słownictwo, w przypadku negocjacji zespołowych student współpracował w grupie wykazując cechy lidera

VII. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	15
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	45

VIII. Literatura

Literatura podstawowa
Materiały przekazane przez prowadzącego za pomocą platformy Moodle
Literatura uzupełniająca
<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.