|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Wypełnia Zespół Kierunku | Nazwa modułu (bloku przedmiotów): **PRZEDMIOTY SPECJALIZACYJNE I SPECJALNOŚCIOWE** | | | | | | Kod modułu: | | |
| Nazwa przedmiotu: **Negocjacje** | | | | | | Kod przedmiotu: | | |
| Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot / moduł:**Instytut Ekonomiczny** | | | | | | | | |
| Nazwa kierunku:**Ekonomia** | | | | | | | | |
| Forma studiów:**SN** | | | Profil kształcenia:**praktyczny** | | | Specjalność:**EM** | | |
| Rok / semestr:  **II/IV** | | | Status przedmiotu /modułu:  **obowiązkowy** | | | Język przedmiotu / modułu:  **polski** | | |
| Forma zajęć | wykład | ćwiczenia | | laboratorium | projekt | | seminarium | inne  (wpisać jakie) |
| Wymiar zajęć |  | **18** | |  |  | |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Koordynator przedmiotu / modułu | Mgr Ewa Patra |
| Prowadzący zajęcia | Mgr Ewa Patra |
| Cel przedmiotu / modułu | Zapoznanie studentów z założeniami, zasadami i mechanizmami prowadzenia negocjacji; rozwijanie umiejętności pokojowego rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji; zrozumienie i przećwiczenie wybranych strategii negocjacyjnych. |
| Wymagania wstępne | Brak. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **EFEKTY KSZTAŁCENIA** | | |
| Nr | Opis efektu kształcenia | Odniesienie do efektów dla **kierunku** |
| 01 | Określa podstawowe założenia i zasady prowadzenia negocjacji. | K1P\_W01 |
| 02 | Rozpoznaje podstawowe metody rozwiązywania konfliktów w biznesie (w tym na drodze negocjacji). | K1P\_W04 |
| 03 | Interpretuje podstawowe postawy człowieka, role poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego oraz ujęcia teorii negocjacji. Rozróżnia podstawowe rodzaje komunikacji. | K1P\_W08  K1P\_W16 |
| 04 | Posługuje się technikami negocjacyjnymi. | K1P\_U01 |
| 05 | Rozróżnia podstawowe style prowadzenia negocjacji. | K1P\_U14 |
| 06 | Dokonuje analizy informacji niezbędnych do przeprowadzenia negocjacji na rynku lokalnym, krajowym i międzynarodowym. | K1P\_U06  K1P\_U08  K1P\_U09 |
| 07 | Współdziała w grupie, przyjmując w niej różne role. | K1P\_K02  K1P\_K01  K1P\_K13  K1P\_K16 |
| 08 | Przekonuje i negocjuje dla osiągnięcia wspólnych celów. | K1P\_K04 |
| 09 | Bierze odpowiedzialność za powierzone mu zadania przed pracodawcą i współpracownikami. | K1P\_K08 |

|  |
| --- |
| **TREŚCI PROGRAMOWE** |
| **Wykład** |
|  |
| **Ćwiczenia** |
| Istota, rodzaje negocjacji -  definicja i geneza; przedmiot, cele i cechy procesu negocjacji, rodzaje negocjacji. Konflikty - źródła, rodzaje, poziomy konfliktów; postawy stron konfliktu, pozytywne/ negatywne aspekty konfliktów, konflikty w miejscu pracy, strategie rozwiązywania konfliktów, zarządzanie konfliktem.Negocjator - cechy, umiejętności, zachowania; skład zespołu negocjacyjnego, typologia negocjatorów, zachowania negocjacyjne. Taktyki i style negocjacyjne - style rozmów negocjacyjnych, istota taktyk negocjacyjnych, przykładowe taktyki negocjacyjne, zasady w negocjacjach. Etapy negocjacji - ustalenie celów, strategii i przebiegu negocjacji - przygotowanie negocjacji, otwarcie procesu, prezentacja oferty, uzgodnienie stanowisk, zamknięcie, analiza przebiegu. Miejsce negocjacji - negocjacje: na własnym terenie, na terenie drugiej strony, w miejscu neutralnym- wady/ zalety; przygotowanie miejsca negocjacji, aranżacja przestrzeni. Negocjacje z partnerami zagranicznymi - uwarunkowania kulturowe, ideologiczne i prawne, bariery negocjacji międzynarodowych, podobieństwa i różnice w zachowaniach negocjacyjnych przedstawicieli różnych krajów. Etyka, emocje a negocjacje - etyka procesu negocjacji - główne dylematy etyczne, rodzaje technik manipulacyjnych, konsekwencje nieetycznych zachowań; negocjacje a mediacje. Negocjacje jako narzędzie w biznesie - model negocjacji; rozwiązywanie wybranych nietypowych sytuacji i problemów z zastosowaniem procedur negocjacyjnych; negocjacje wewnątrz instytucji. |
| Laboratorium |
|  |
| Projekt |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| Literatura podstawowa | 1. Casse P., *Jak negocjować*, Zysk i S-ka, Poznań 1996. 2. Dana D, *Rozwiązywanie konfliktów,* PWE, Warszawa 1993. 3. Edelmann R., *Konflikty w pracy,* GWP, Gdańsk 2003. 4. Gesteland R., *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie,* PWN, Warszawa 1999. 5. Kałężna - Drewińska U., *Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej Im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006. 6. Kamiński, *Negocjowanie,* Poltex, Warszawa 2003. 7. Nierenberg G., *Sztuka negocjacji,* Studio EMKA, Warszawa 1998; 8. Winch S., *Negocjacje,* Difin, Warszawa 2005. |
| Literatura uzupełniająca | 1. Hogan K, *Psychologia perswazji,*JacekSantorski &CO, Warszawa 2001. 2. Mastenbroek W., *Negocjowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999. 3. Neymann M., *Komunikacja i kultura biznesu w Europie,* WSPiZ, Warszawa 2005. 4. Sikorski Cz., *Język konfliktu,* C.H. Beck, Warszawa 2005. 5. Szopski M., *Komunikowanie międzykulturowe,* WSiP, Warszawa 2005. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Metody kształcenia | | Dyskusja; praca w grupach. | |
| Metody weryfikacji efektów kształcenia | | | Nr efektu kształcenia |
| Kolokwium pisemne. | | | 01-05 |
| Prezentacja przygotowana przez grupę (3 - 4 studentów). | | | 06-09 |
|  | | |  |
| Forma i warunki zaliczenia | Kolokwium pisemne.  Prezentacja przygotowana przez grupę. | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **NAKŁAD PRACY STUDENTA** | |
|  | Liczba godzin |
| Udział w wykładach |  |
| Samodzielne studiowanie tematyki wykładów |  |
| Udział w ćwiczeniach audytoryjnych i laboratoryjnych | 30 |
| Samodzielne przygotowywanie się do ćwiczeń |  |
| Przygotowanie projektu / eseju / itp. | 14 |
| Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia | 15 |
| Udział w konsultacjach | 0,1 |
| Inne |  |
| **ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.** | 59,1 |
| **Liczba punktów ECTS za przedmiot** | **2** |
| Liczba p. ECTS związana z zajęciami praktycznymi\* |  |
| Liczba p. ECTS za zajęciach wymagające bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich |  |