

Rok akademicki:	Grupa przedmiotów	Numer katalogowy:			ESP404
Nazwa przedmiotu ¹⁾ :	Techniki i strategię negocjacji			ECTS ²⁾	3
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski ³⁾ :	Techniques and strategies of negotiations				
Kierunek studiów ⁴⁾ :	Ekonomia				
Koordinator przedmiotu ⁵⁾ :	dr inż. Anna Parzonko				
Prowadzący zajęcia ⁶⁾ :	pracownicy Zakładu Komunikowania Społecznego i Doradztwa				
Jednostka realizująca ⁷⁾ :	Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa				
Wydział, dla którego przedmiot jest realizowany ⁸⁾ :					
Status przedmiotu ⁹⁾ :	a) przedmiot	b) stopień	c) rok	d) forma studiów	
	SW	2	2	stacjonarne / niestacjonarne	
Cykl dydaktyczny ¹⁰⁾ :	a) semestr		b) Jęz. wykładowy ¹¹⁾		
	4		polski		
Założenia i cele przedmiotu ¹²⁾ :	Celem przedmiotu jest: - zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji, -zapoznanie studentów z podstawowymi metodami i technikami negocjacji, -kształtowanie umiejętności skutecznego negocjowania, -kształtowanie umiejętności rozpoznawania i reagowania na próby manipulacji psychologicznych.				
Formy dydaktyczne, liczba godzin ¹³⁾ :	a) forma dydaktyczna			b) liczba godzin (stacjonarne i niestacjonarne)	
	a1) wykład			20	12
	a2) ćwiczenia audytoryjne			10	6
	a3) ćwiczenia laboratoryjne				
	a4) seminaria				
Metody dydaktyczne ¹⁴⁾ :	dyskusja	T	eksperyment		
	projekt badawczy		studium przypadku		
	rozwiązywanie problemu	T	gry symulacyjne		T
	analiza i interpretacja tekstów źródłowych		indywidualne projekty studenckie		
	konsultacje	T	inne ...		
	praca indywidualna i grupowa studentów	T	inne ...		
	inne...		inne ...		
Pełny opis przedmiotu ¹⁵⁾ :	A. wykłady Ogólne charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego. Strategie negocjacyjne. Poznanie mechanizmów rządzących podstawowymi stylami negocjacyjnymi. Wpływ emocji na przebieg i efekty procesu negocjacji: definicja emocji i charakterystyka procesu emocjonalnego. Społeczne uwarunkowania komunikowania: płeć (styl kobiecy i męski), wykształcenie (kompetencja ograniczona i rozbudowana). Diagnozowanie sytuacji negocjacyjnych. Proces przygotowania do negocjacji. Problemy decyzyjne i teoria gier w negocjacjach. Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych. Zasady konstruowania poprawnego kontraktu końcowego. Etyka w procesie negocjacji.				
	B. ćwiczenia Określanie przez studentów swojego typu osobowości i typu negocjatora. Poznanie zależności zachowań poszczególnych typów w procesie negocjacji. Strategie podejścia do konfliktu. Określenie stylów rozwiązywania konfliktów przez studentów. Struktura rozmowy negocjacyjnej. Otwarcie i prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu poszczególnych strategii negocjacyjnych i technik negocjacyjnych (kształtowanie sytuacji, sterowanie przebiegiem negocjacji, prezentacje, manipulacje psychologiczne, mądre ustępstwa, obietnice, groźby, odpowiedzi na groźby, blef, odpowiedzi na ofertę drugiej strony, gra czasem, budowa porozumienia, negocjowanie ze słabszej pozycji, źródła siły w negocjacjach, itp.). Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji partnerskich, umożliwiających prowadzenie trwałych i długoterminowych relacji. Negocjacje na rynkach międzynarodowych - w 45 min. dookoła świata (niezbędne w delegacji informacje: historia kraju, religia, język, kultura organizacyjna, pozdrowienia, etykieta stołu, strój, itp.).				
Wymagania formalne (przedmioty wprowadzające) ¹⁶⁾ :	brak				
Założenia wstępne ¹⁷⁾ :	brak				

Efekty kształcenia ¹⁸⁾ : (z kolejnymi numerami, 01, 02, 03 itd.)	01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego		05 -Potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji.	
	02 - Wie jak należy postępować a jakich zachowań powinno się unikać w negocjacjach		06 -Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.	
	03 -Posiada umiejętności rozpoznawania i reagowania na próby manipulacji psychologicznych.		07 -Posiada umiejętność współpracy w zespole negocjacyjnym.	
	04 -Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.		08 -	
Sposób weryfikacji efektów kształcenia ¹⁹⁾ :	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych		ocena wykonanie zadania projektowego na zdefiniowany temat	
	praca pisemna przygotowywana w ramach pracy własnej studenta		ocena wynikająca z obserwacji w trakcie zajęć	04, 05, 07
	ocena eksperymentów wykonywanych w trakcie zajęć		przygotowanie zespołowej analizy zdefiniowanego problemu	
	ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć		obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)	06
	egzamin pisemny	01, 02, 03	test komputerowy	
	egzamin ustny		inne..	
	inne...		inne..	
Forma dokumentacji osiągniętych efektów kształcenia ²⁰⁾ :	okresowe prace pisemne	T	imienne karty oceny studenta	T
	złożone projekty		treść pytań egzaminacyjnych z oceną	
	inne...		inne..	
	inne...		inne..	
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową ²¹⁾ :	Element oceny	Waga w %	Element oceny	Waga w %
	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych		ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat	
	praca pisemna przygotowywana w ramach pracy własnej studenta		ocena wynikająca z obserwacji w trakcie zajęć	10%
	ocena eksperymentów wykonywanych w trakcie zajęć		przygotowanie zespołowej analizy zdefiniowanego problemu	
	ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć		obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)	10%
	egzamin pisemny	80%	test	
	egzamin ustny		inne..	
	inne...		inne..	
Miejsce realizacji zajęć ²²⁾ :	sala dydaktyczna			
Literatura podstawowa i uzupełniająca ²³⁾ :				
a) podstawowa				
1. Dąbrowski, P. 1998. Praktyczna teoria negocjacji. Wydawnictwo SORBOG. Warszawa .				
2. Nęcki, Z. 1995. Negocjacje w biznesie. Wydawnictwo PSB. Kraków.				
b) uzupełniająca				
3. Rządca, R. 2003. Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje. Wydawnictwo PWE. Warszawa.				
4. Fisher, R. Ury, W. 1996. Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się. Wydawnictwo PWE. Warszawa.				
5. Pease, A. 2005. Mowa ciała. Wydawnictwo JEDNOŚĆ. Kielce.				
6.				
7.				
8.				
UWAGI ²⁴⁾ :				