

Rok akademicki:	Grupa przedmiotów	Numer katalogowy:			FFL507
Nazwa przedmiotu ¹⁾ :	Negocjacje w biznesie			ECTS ²⁾	2
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski ³⁾ :	Negotiations in business				
Kierunek studiów ⁴⁾ :	Finanse i rachunkowość				
Koordynator 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	
	KW	1	III	stacjonarne / niestacjonarne	
Cykl dydaktyczny ¹⁰⁾ :	a) semestr		b) Jęz. wykładowy ¹¹⁾		
	5		polski		
Założenia i cele przedmiotu ¹²⁾ :	<p>Celem przedmiotu jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji, -poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania, -poznanie stylów i technik negocjacyjnych, -kształtowanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych. 				
Formy dydaktyczne, liczba godzin ¹³⁾ :	a) forma dydaktyczna		b) liczba godzin (stacjonarne i niestacjonarne)		
	a1) wykład		20	12	
	a2) ćwiczenia audytoryjne		10	4	
	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⁾ :	<p>A. wykłady</p> <p>Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego. Charakterystyka procesu negocjacji z uwzględnieniem trzech podstawowych czynników (siły, zaufania i kreatywności) wpływających na przebieg interakcji negocjacyjnej. Strategie negocjacyjne stosowane przez współczesnego menedżera. Wpływ emocji na przebieg i efekty procesu negocjacji. Postawy negocjatora: 1/znak, 2/siła, 3/trwałość, 4/ważność. Sposoby prowadzenia negocjacji - style negocjowania. Umiejętności komunikowania interpersonalnego w negocjacjach - komunikacja jako perswazja. Negocjacje wewnątrz organizacji. Trudne sytuacje negocjacyjne -rozwiązywanie konfliktów w organizacjach. Etyka w procesie negocjacji. Sprawiedliwy wynik negocjacji. Elementy etykiety biznesu w negocjacjach.</p>				
	<p>B. ćwiczenia</p> <p>Osobowościowe uwarunkowania negocjacji. Typy negocjatora (określanie przez studentów swego typu negocjatora oraz poznanie zależności zachowań poszczególnych typów w procesie negocjacji z uwzględnieniem sylwetki menadżera). fazy negocjacji. Proces przygotowania negocjacji m.in. rola myślenia twórczego w negocjacjach. Taktyki i techniki negocjacyjne. Otwarcie i prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu poszczególnych taktyk i technik negocjacyjnych. Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych. Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji partnerskich, umożliwiających prowadzenie trwałych i długoterminowych relacji.</p>				
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 negocyjacyjnego		05 -Potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji.	
	02 -Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.		06 -Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.	
	03 -Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.		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	imiennie 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⁾ :				