

Rok akademicki:	Grupa przedmiotów	Numer katalogowy:	ZOM202	
Nazwa przedmiotu <sup>1)</sup> :	Negocjacje	ECTS <sup>2)</sup>	3	
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski <sup>3)</sup> :	Negotiations			
Kierunek studiów <sup>4)</sup> :	Zarządzanie			
Koordinator przedmiotu <sup>5)</sup> :	dr inż. Anna Parzonko			
Prowadzący zajęcia <sup>6)</sup> :	pracownicy Zakładu Komunikowania Społecznego i Doradztwa			
Jednostka realizująca <sup>7)</sup> :	Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa			
Wydział, dla którego przedmiot jest realizowany <sup>8)</sup> :				
Status przedmiotu <sup>9)</sup> :	a) przedmiot	b) stopień	c) rok	d) forma studiów
	KO	2	1	stacjonarne / niestacjonarne
Cykl dydaktyczny <sup>10)</sup> :	a) semestr		b) Jęz. wykładowy <sup>11)</sup>	
	1		polski	
Założenia i cele przedmiotu <sup>12)</sup> :	<p>Celem przedmiotu jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji,</li> <li>-poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania,</li> <li>-poznanie stylów i technik negocjacyjnych,</li> <li>-kształtowanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych.</li> </ul>			
Formy dydaktyczne, liczba godzin <sup>13)</sup> :	a) forma dydaktyczna	b) liczba godzin (stacjonarne i niestacjonarne)		
	a1) wykład	15	9	
	a2) ćwiczenia audytoryjne	15	9	
	a3) ćwiczenia laboratoryjne			
	a4) seminaria			
Metody dydaktyczne <sup>14)</sup> :	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 <sup>15)</sup> :	<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 i najczęstsze błędy popełniane podczas negocjacji. Poznanie mechanizmów rządzących podstawowymi stylami negocjacyjnymi. Umiejętności komunikowania interpersonalnego w negocjacjach. Negocjacje w rejonach konfliktu i w sytuacjach kryzysowych. Etyka w procesie negocjacji. Sprawiedliwy wynik negocjacji. Reguły oceny wyniku negocjacji. Negocjacje wewnątrz organizacji.</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). Wpływ emocji na przebieg i efekty procesu negocjacji. Postawy negocjatora: 1/znak, 2/siła, 3/trwałość, 4/ważność. Struktura rozmowy negocjacyjnej. Proces przygotowania negocjacji m.in. określanie celu negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji itp. 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. Podstawy savoir – vivre u niezbędne w negocjacjach.</p>			
Wymagania formalne (przedmioty wprowadzające) <sup>16)</sup> :	brak			
Założenia wstępne <sup>17)</sup> :	brak			

Efekty kształcenia <sup>19)</sup> : (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 -Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.		06 - 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 <sup>19)</sup> .	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych	01, 02, 05	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 <sup>20)</sup> .	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 <sup>21)</sup> .	Element oceny	Waga w %	Element oceny	Waga w %
	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych	30%	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	50%	test	
	egzamin ustny		inne..	
inne...		inne..		
Miejsce realizacji zajęć <sup>22)</sup> :	sala dydaktyczna			
Literatura podstawowa i uzupełniająca <sup>23)</sup> :				
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 <sup>24)</sup> .				