|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Wypełnia Zespół Kierunku | Nazwa modułu (bloku przedmiotów):  **Do wyboru** | | | | | | Kod modułu: | | |
| Nazwa przedmiotu: **Negocjacje w biznesie** | | | | | | Kod przedmiotu: | | |
| Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot / moduł: **Instytut Ekonomiczny** | | | | | | | | |
| Nazwa kierunku: **Ekonomia** | | | | | | | | |
| Forma studiów:  **SS** | | | Profil kształcenia:  **praktyczny** | | | Specjalność:  **EPL** | | |
| Rok / semestr: I/I | | | Status przedmiotu /modułu:  **Fakultatywny** | | | Język przedmiotu / modułu: **polski** | | |
| Forma zajęć | wykład | ćwiczenia | | laboratorium | projekt | | seminarium | inne  (wpisać jakie) |
| Wymiar zajęć |  | **30** | |  |  | |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Koordynator przedmiotu / modułu | Mgr Ewa Patra |
| Prowadzący zajęcia | Mgr Ewa Patra |
| Cel przedmiotu / modułu | Zapoznanie studentów z zasadami i mechanizmami prowadzenia negocjacji; rozwijanie umiejętności rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji; 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 | Interpretuje postawy, role poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego oraz ujęcia teorii negocjacji. | K1P\_W08 |
| 03 | Posługuje się technikami negocjacyjnymi, odróżnia podstawowe style prowadzenia negocjacji. | K1P\_U01  K1P\_U02 |
| 04 | Dokonuje analizy informacji niezbędnych do przeprowadzenia negocjacji na rynku krajowym i międzynarodowym. | K1P\_U09 |
| 05 | Współdziała w grupie, przyjmując w niej różne role. Rozwiązuje problemy na drodze negocjacji, szuka kompromisu. | K1P\_K02  K1P\_K13 |
| 06 | Przekonuje i negocjuje dla osiągnięcia wspólnych celów. | K1P\_K04 |

|  |
| --- |
| **TREŚCI PROGRAMOWE** |
| **Wykład** |
|  |
| **Ćwiczenia** |
| Istota, przedmiot, cele i cechy procesu negocjacyjnego. Rodzaje negocjacji. Negocjacje jako forma rozwiązywania konfliktów.Negocjator - cechy, umiejętności, zachowania; skład zespołu negocjacyjnego, typologia negocjatorów, zachowania negocjacyjne. Taktyki i style negocjacyjne - style rozmów negocjacyjnych, istota taktyk negocjacyjnych, zasady w negocjacjach. Etapy negocjacji. Miejsce negocjacji. Negocjacje z partnerami zagranicznymi - bariery negocjacji międzynarodowych, podobieństwa i różnice w zachowaniach negocjacyjnych przedstawicieli różnych krajów. Emocje i etyka procesu negocjacji - główne dylematy etyczne, konsekwencje nieetycznych zachowań. Negocjacje jako narzędzie w biznesie - rozwiązywanie wybranych nietypowych sytuacji i problemów z zastosowaniem procedur negocjacyjnych. |
| Laboratorium |
|  |
| Projekt |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| Literatura podstawowa | 1. Kałążna - Drewińska U., *Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej Im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006. 2. Bargiel-Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2010. 3. Kamiński J., *Negocjowanie: techniki rozwiązywania konfliktów,* Poltex, Warszawa 2003.   4. Gesteland R., *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie,* PWN, Warszawa 1999. |
| Literatura uzupełniająca | 1. Nierenberg G., *Sztuka negocjacji,* Studio EMKA, Warszawa 1998;   1. Winch S., *Negocjacje,* Difin, Warszawa 2010. 2. Myśliwiec G., *Techniki i triki negocjacyjne*, *czyli jak negocjują profesjonaliści*, Difin, Warszawa, 2007.   4. Mastenbroek W., *Negocjowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa1999.  5. Szopski M., *Komunikowanie międzykulturowe,* WSiP, Warszawa 2005. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Metody kształcenia | | Dyskusja, praca w grupach.  Studium przypadku z zakresu poruszanej tematyki. | |
| Metody weryfikacji efektów kształcenia | | | Nr efektu kształcenia |
| Prezentacja przygotowana przez grupę (3 - 4 studentów). | | | 01 -06 |
| Forma i warunki zaliczenia | Aktywność.  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 | 10 |
| Przygotowanie projektu / eseju / itp. | 19 |
| Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia | 0 |
| 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\* | **2,0** |
| Liczba p. ECTS za zajęciach wymagające bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich | **1,2** |