|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Wypełnia Zespół Kierunku | Nazwa modułu (bloku przedmiotów): **PRZEDMIOTY DO WYBORU** | | | | | | Kod modułu: **E** | |
| Nazwa przedmiotu: **NEGOCJACJE W BIZNESIE** | | | | | | Kod przedmiotu: **38.1. (EM), 39.1 (FiRP), 40.1 (MSwB)** | |
| Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej przedmiot / moduł: **INSTYTUT EKONOMICZNY** | | | | | | | |
| Nazwa kierunku: **EKONOMIA** | | | | | | | |
| Forma studiów: **SS** | | | Profil kształcenia: **praktyczny** | | | Specjalność: **wszystkie** | |
| Rok / semestr:  **I/II** | | | Status przedmiotu /modułu:  **do wyboru** | | | Język przedmiotu / modułu:  **polski** | |
| Forma zajęć | wykład | ćwiczenia | | laboratorium | projekt | seminarium | inne  (wpisać jakie) |
| Wymiar zajęć (godz.) |  | 30 | |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Koordynator przedmiotu / modułu | dr Ewa Patra |
| Prowadzący zajęcia | dr Ewa Patra |
| Cel kształcenia przedmiotu / modułu | Zapoznanie studentów z istotą oraz podstawowymi zasadami i mechanizmami prowadzenia negocjacji; rozwijanie umiejętności rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji. |
| Wymagania wstępne | Brak. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **EFEKTY UCZENIA SIĘ** | | |
| Nr efektu uczenia się/ grupy efektów | Opis efektu uczenia się | Kod kierunkowego efektu  uczenia się |
| 01 | Zna i rozumie istotę negocjacji oraz ogólne zasady ich prowadzenia. | K1P\_W01 |
| 02 | Zna rodzaje komunikacji oraz jej formy wykorzystywane podczas procesu negocjacji. | K1P\_W12 |
| 03 | Posługuje się wiedzą w zakresie omawiania procesu negocjacji, odróżnia podstawowe style ich prowadzenia. | K1P\_U01 |
| 04 | Potrafi współdziałać w grupie w ramach realizacji wspólnego zadania. | K1P\_U19 |
| 05 | Jest gotów uznać znaczenie wiedzy dla rozwiązywania problemów pojawiających się podczas prowadzenia negocjacji biznesowych. | K1P\_K05 |

|  |
| --- |
| **TREŚCI PROGRAMOWE** |
| Ćwiczenia |
| Istota negocjacji - definicja, przedmiot i podmiot, cele, cechy procesu negocjacyjnego, rodzaje negocjacji; negocjacje jako forma rozwiązywania konfliktów; negocjator - cechy, umiejętności, zachowania, skład zespołu negocjacyjnego, typologia negocjatorów; taktyki i style negocjacyjne - definicja i rodzaje strategii negocjacyjnych, style rozmów negocjacyjnych, istota taktyk, zasady w negocjacjach; etapy negocjacji - przykładowe podziały i czynności w poszczególnych etapach; miejsce negocjacji - znaczenie wyboru miejsca, manipulacja czasem i miejscem negocjacji; negocjacje z partnerami zagranicznymi - bariery negocjacji międzynarodowych, podobieństwa i różnice w zachowaniach negocjatorów z różnych krajów; emocje w negocjacjach - rola pozytywnych emocji a proces negocjacji; negocjacje jako narzędzie w biznesie. |

|  |  |
| --- | --- |
| Literatura podstawowa | 1. K. Kałucki, Negocjacje, Difin, Warszawa 2022. 2. M. Chmielecki, [*Techniki negocjacji i wywierania wpływu*,](http://bu.ans-elblag.pl/sowacgi.php?KatID=0&typ=record&001=El22000116)  [Helion SA](http://bu.ans-elblag.pl/sowacgi.php?KatID=0&typ=repl&view=1&sort=bytitle&plnk=__wydawca_Helion+SA), Gliwice 2021. 3. Kałążna - Drewińska U., *Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy,*   Wrocław 2006.   1. K. Kozioł-Nadolna, *Przywództwo a innowacyjność organizacji: perspektywa teoretyczna i praktyczna,* Wydanie pierwsze, Difin, Warszawa 2022. 2. R. Zenderowski, B. Koziński, *Różnice kulturowe w biznesie*, Wydanie IV. CeDeWu, Warszawa, 2022. |
| Literatura uzupełniająca | 1. E. Jadwiga Biesaga-Słomczewska, [*Rozwój i doskonalenie umiejętności negocjacyjnych,*](http://bu.ans-elblag.pl/sowacgi.php?KatID=0&typ=record&001=El20000977) Wydanie 1. [Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego](http://bu.ans-elblag.pl/sowacgi.php?KatID=0&typ=repl&view=1&sort=bytitle&plnk=__wydawca_Wydawnictwo+Uniwersytetu+%C5%81%C3%B3dzkiego), Łódź, 2020.  2. [*Przywództwo wyższego stopnia: Blanchard o przywództwie i tworzeniu efektywnych organizacji*, przekład Bartosz Sałbut.](http://bu.ans-elblag.pl/sowacgi.php?KatID=0&typ=record&001=El22000124) Wydanie III. -  [PWN](http://bu.ans-elblag.pl/sowacgi.php?KatID=0&typ=repl&view=1&sort=bytitle&plnk=__wydawca_PWN), Warszawa 2021.  3. R. Gesteland R., *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie,* Warszawa 1999  4. B. Jeb*, Korzystna transakcja. Strategie i taktyki skutecznego negocjatora,* Onepress, Gliwice 2020.   1. 5. J. Kamiński, *Negocjowanie: techniki rozwiązywania konfliktów,* Warszawa 2003 |
| Metody kształcenia stacjonarnego | Dyskusja, praca w grupach. Prezentacja multimedialna. Studium przypadku z zakresu poruszanej tematyki. |
| Metody kształcenia  z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość | Nie dotyczy |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Metody weryfikacji efektów uczenia się | | Nr efektu uczenia się/grupy efektów |
| Kolokwium pisemne (1 lub 2 testy jednokrotnego wyboru) | | 01,02 |
| Prezentacja multimedialna | | 03,04,05 |
| Aktywny udział w zajęciach | | 04,05 |
| Formy i warunki zaliczenia | Ćwiczenia: kolokwium 45% ogólnej oceny (warunek zaliczenia każdego z testów to uzyskanie 51% ); prezentacja 35% ogólnej oceny, aktywny udział w zajęciach 20%. | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NAKŁAD PRACY STUDENTA | | | |
| Rodzaj działań/zajęć | Liczba godzin | | |
| Ogółem | W tym zajęcia powiązane  z praktycznym przygotowaniem zawodowym | W tym udział w zajęciach przeprowadzonych z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość |
| Udział w wykładach | - |  |  |
| Samodzielne studiowanie | - |  |  |
| Udział w ćwiczeniach audytoryjnych i laboratoryjnych, warsztatach, seminariach | 30 | 30 |  |
| Samodzielne przygotowywanie się do ćwiczeń | 10 | 10 |  |
| Przygotowanie projektu / eseju / itp. | 10 | 10 |  |
| Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia | 5 | 5 |  |
| Udział w konsultacjach | 1 |  |  |
| Inne |  |  |  |
| **ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.** | 56 | 55 | 0 |
| **Liczba punktów ECTS za przedmiot** | **2** | | |
| Liczba punktów ECTS związana z zajęciami praktycznymi | 2,0 | | |
| Liczba punktów ECTS związana z kształceniem na odległość (kształcenie z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość) | 0 | | |
| Liczba punktów ECTS za zajęciach wymagające bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich | 1,2 | | |