

| | | | | | | | |
|--------------------------|---|--------|--|--------------|------------------------------|---|---------------------|
| Wypełnia Zespól Kierunku | Nazwa modułu (bloku przedmiotów): PRZEDMIOTY DO WYBORU | | | | Kod modułu: E EM | | |
| | Nazwa przedmiotu: NEGOCJACJE W BIZNESIE | | | | Kod przedmiotu: 38.1. | | |
| | Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej przedmiot / moduł: INSTYTUT EKONOMICZNY | | | | | | |
| | Nazwa kierunku: EKONOMIA | | | | | | |
| | Forma studiów: SS | | Profil kształcenia: praktyczny | | | Poziom kształcenia: studia I stopnia | |
| | 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 | | | | |

| | |
|-------------------------------------|---|
| Koordinator przedmiotu / modułu | mgr Ewa Patra |
| Prowadzący zajęcia | mgr Ewa Patra |
| Cel kształcenia przedmiotu / modułu | Zapoznanie studentów z podstawowymi zasadami i mechanizmami prowadzenia negocjacji; rozwijanie umiejętności rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji; przećwiczenie wybranych strategii negocjacyjnych |
| Wymagania wstępne | Brak. |

| EFEKTY UCZENIA SIĘ | | |
|---|--|-------------------------------------|
| Nr efektu uczenia się/ grupy efektów | Opis efektu uczenia się | Kod kierunkowego efektu uczenia się |
| Wiedza (Ma wiedzę w zakresie...) | | |
| 01 | Wyjaśnia istotę negocjacji i ogólne zasady ich prowadzenia. | K1P_W06 |
| 02 | Nazywa rodzaje komunikacji oraz jej formy wykorzystywane podczas procesu negocjacji. Rozróżnia źródła informacji, niezbędne do przygotowania i przeprowadzenia negocjacji. | K1P_W13 K1P_W08 |
| Umiejętności (Potrafi...) | | |
| 03 | Posługuje się wiedzą w zakresie zarządzania zasobami wykorzystywanymi w procesie negocjacji, odróżnia podstawowe style ich prowadzenia. | K1P_U01 |
| 04 | Potrafi wykorzystywać narzędzia i techniki public relations w procesie negocjacji. | K1P_U11 |
| 05 | Dyskutuje i efektywnie wykorzystuje komunikację werbalną i niewerbalną. | K1P_U13 |
| Kompetencje społeczne | | |
| 06 | Współdziała w grupie, przyjmując w niej różne role. Rozwiązuje problemy na drodze negocjacji, szuka kompromisu. | K1P_K01 |
| 07 | Przekonuje i negocjuje dla osiągnięcia wspólnych celów. Pracuje samodzielnie i w zespole, komunikując się z otoczeniem. | K1P_K02 |

| TREŚCI PROGRAMOWE | |
|--|--|
| Ćwiczenia | |
| Istota negocjacji - przedmiot, cele, cechy procesu negocjacyjnego, rodzaje negocjacji; negocjacje jako forma rozwiązywania konfliktów; negocjator - cechy, umiejętności, zachowania, skład zespołu negocjacyjnego, typologia negocjatorów; taktyki i style negocjacyjne - style rozmów negocjacyjnych, istota taktyk, zasady w negocjacjach; etapy negocjacji; miejsce negocjacji; negocjacje z partnerami zagranicznymi - bariery negocjacji międzynarodowych, podobieństwa i różnice w zachowaniach negocjacyjnych przedstawicieli różnych krajów; etyka i emocje w negocjacjach; negocjacje jako narzędzie w biznesie - rozwiązywanie wybranych sytuacji i problemów z zastosowaniem procedur negocjacyjnych. | |

| | |
|-----------------------|---|
| Literatura podstawowa | 1. Kałużna - Drewińska U., Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy, Wrocław 2006. 2. Kamiński J., Negocjowanie: techniki rozwiązywania konfliktów, Warszawa |
|-----------------------|---|

| | |
|--------------------------|--|
| | 2003. 3. Gesteland R., Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, Warszawa 1999. 4. Penc J., Komunikacja i negocjacje w organizacji, Warszawa 2010. |
| Literatura uzupełniająca | 1. Winch S., Negocjacje, Warszawa 2010. 2. Myśliwiec G., Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonalisci, Warszawa, 2007. 3. Pulit M., Negocjacje pragmatyczne i taktyki perswazji w społeczeństwie informacyjnym, Kraków 2013. 4. Szopski M., Komunikowanie międzykulturowe, Warszawa 2005. |
| Metody kształcenia | Dyskusja, praca w grupach. Prezentacja multimedialna. Studium przypadku z zakresu poruszanej tematyki. |

| | |
|--|-------------------------------------|
| Metody weryfikacji efektów uczenia się | Nr efektu uczenia się/grupy efektów |
| Kolokwium | 01,02,03 |
| Prezentacja | 01,02,03 |
| Aktywny udział w zajęciach | 04,05,06,07 |
| Formy i warunki zaliczenia | |

| NAKŁAD PRACY STUDENTA | | |
|--|--|--|
| Rodzaj działań/zajęć | Liczba godzin | |
| | Ogółem | W tym zajęcia powiązane z praktycznym przygotowaniem zawodowym |
| 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. | 12 | 12 |
| Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia | 8 | 4 |
| Udział w konsultacjach | 0,1 | |
| Inne | | |
| ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz. | 60,1 | 56 |
| Liczba punktów ECTS za przedmiot | 2 | |
| Liczba punktów ECTS przypisana do dyscypliny naukowej | 0,5 (Ekonomia i finanse) 1 (Nauki o zarządzaniu i jakości) 0,5 (Nauki o komunikacji społecznej i mediach) | |
| Liczba punktów ECTS związana z zajęciami praktycznymi | 2 | |
| Liczba punktów ECTS za zajęciami wymagające bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich | 1,7 | |