

Wypełnia Zespól Kierunku	Nazwa modułu (bloku przedmiotów): PRZEDMIOTY DO WYBORU				Kod modułu: E PG		
	Nazwa przedmiotu: NEGOCJACJE W BIZNESIE				Kod przedmiotu: 39.1.		
	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	<ol style="list-style-type: none"> Kałużna - Drewińska U., Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy, Wrocław 2006. 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	10	5
Udział w konsultacjach	0,1	
Inne		
ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.	62,1	57
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	