

|                          |   |        |  |              |         |   |                     |
|--------------------------|---|--------|--|--------------|---------|---|---------------------|
| Wypełnia Zespól Kierunku | Nazwa modułu (bloku przedmiotów): <b>PRZEDMIOTY DO WYBORU</b>                             |        |  |              |         | Kod modułu: <b>E MSwB</b>                   |                     |
|                          | Nazwa przedmiotu: <b>NEGOCJACJE W BIZNESIE</b>  |        |  |              |         | Kod przedmiotu: <b>40.1.</b>                |                     |
|                          | Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej przedmiot / moduł: <b>INSTYTUT EKONOMICZNY</b> |        |  |              |         |   |                     |
|                          | Nazwa kierunku: <b>EKONOMIA</b>   |        |  |              |         |   |                     |
|                          | Forma studiów: <b>SS</b>  |        | Profil kształcenia: <b>praktyczny</b>        |              |         | Poziom kształcenia: <b>studia I stopnia</b> |                     |
|                          | Rok / semestr: <b>I/II</b>  |        | Status przedmiotu / modułu: <b>do wyboru</b> |              |         | Język przedmiotu / modułu: <b>polski</b>    |                     |
|                          | 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 |
| <b>Wiedza (Ma wiedzę w zakresie...)</b> |  |                                     |
| 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<br>K1P_W08                  |
| <b>Umiejętności (Potrafi...)</b>        |  |                                     |
| 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                             |
| <b>Kompetencje społeczne</b>            |  |                                     |
| 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  |  |
|--|--|
| <b>Ćwiczenia</b>   |  |
| 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"> <li>1. Kałużna - Drewińska U., <i>Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy</i>, Wrocław 2006.</li> <li>2. Kamiński J., <i>Negocjowanie: techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Warszawa</li> </ol> |
|-----------------------|---|

|                          |  |
|--------------------------|--|
|                          | 2003.<br>3. Gesteland R., <i>Różnice kulturowe a zachowania w biznesie</i> , Warszawa 1999.<br>4. Penc J., <i>Komunikacja i negocjacje w organizacji</i> , Warszawa 2010.  |
| Literatura uzupełniająca | 1. Winch S., <i>Negocjacje</i> , Warszawa 2010.<br>2. Myśliwiec G., <i>Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonalisci</i> , Warszawa, 2007.<br>3. Pulit M., <i>Negocjacje pragmatyczne i taktyki perswazji w społeczeństwie informacyjnym</i> , Kraków 2013.<br>4. Szopski M., <i>Komunikowanie międzykulturowe</i> , 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             | Kolokwium. Aktywność. Prezentacja przygotowana przez grupę (2-3 studentów) |

| 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   | 5  | 5  |
| Przygotowanie projektu / eseju / itp.  | 5  | 5  |
| Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia   | 10   | 5  |
| Udział w konsultacjach   | 1  | -  |
| Inne   | -  | -  |
| <b>ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.</b>  | <b>51</b>  | <b>45</b>  |
| <b>Liczba punktów ECTS za przedmiot</b>  | <b>2</b>   |  |
| <b>Liczba punktów ECTS przypisana do dyscypliny naukowej</b>                                       | <b>EKONOMIA I FINANSE – 0,5<br/>NAUKI O ZARZĄDZANIU I JAKOŚCI – 1,5<br/>NAUKI O KOMUNIKACJI SPOŁECZNEJ I MEDIACH – 0,5</b> |  |
| <b>Liczba punktów ECTS związana z zajęciami praktycznymi</b>                                       | <b>1,8</b>   |  |
| <b>Liczba punktów ECTS za zajęciami wymagające bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich</b> | <b>1,24</b>  |  |