

KARTA KURSU

Nazwa	NEGOCJACJE
Nazwa w j. ang.	Negotiations

Koordynator	mgr Marcin Łubiński	Zespół dydaktyczny
		mgr Marcin Łubiński
Punktacja ECTS*	2	

Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest przygotowanie studentów w zakresie teoretycznych (wprowadzenie pojęć, zasad i procedur) i praktycznych umiejętności prowadzenia negocjacji ze szczególnym naciskiem na biznes i biznes międzynarodowy.

W ramach kursu opisane zostaną podstawowe zasady i techniki prowadzenia negocjacji i przygotowanie do samodzielnego ich prowadzenia.

Warunki wstępne:

:Wiedza	Ogólna wiedza dotycząca relacji międzyludzkich.
Umiejętności	Podstawowe umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej dotyczące formułowania wypowiedzi na tematy ogólne.
Kursy	Brak

Efekty kształcenia

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W 01. Student posiada wiedzę odnośnie do procesów komunikowania interpersonalnego. Student wie jak nawiązać kontakt z klientem, jak dobrać odpowiednie metody komunikacji. Ponadto posiada wiedzę o konfliktach społecznych i sposobach ich rozwiązywania, posiada wiedzę o technikach wywierania wpływu na ludzi i przebiegu arbitrażu, mediacji i negocjacji.	K_W04
	W 02. Student ma wiedzę jak powinno wyglądać spotkanie negocjacyjne, do jakich wytycznych prawnych i moralnych musi się dostosować, aby przebiegło ono w sposób profesjonalny i etyczny.	K_W05
	W 03. Posiada wiedzę na temat konfliktów w życiu codziennym – w tym rodzinnych i społecznych - oraz tego jak je rozwiązać. Student zna zasady sporządzania umów negocjacyjnych.	K_W06

Opis metod prowadzenia zajęć

Pierwsza część zajęć prowadzona jest w formie wykładowo-konwersatoryjnej z użyciem prezentacji multimedialnej. W drugiej części spotkania następuje prezentacja wcześniej opracowanych materiałów zebranych przez studentów. Następnie dyskusja z wykorzystaniem tekstów źródłowych i przykładów przedstawionych przez grupę.

Formy sprawdzania efektów kształcenia - - **studia stacjonarne:**

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W04							X	X				X	
W05							X	X				X	
W06							X	X				X	
U01							X	X				X	
U02							X	X				X	
U03							X	X				X	
U04							X	X				X	
K01							X	X				X	
K02							X	X				X	
K03							X	X				X	

Formy sprawdzania efektów kształcenia – **studia niestacjonarne:**

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W04							X	X				X	
W05							X	X				X	
W06							X	X				X	
U01							X	X				X	
U02							X	X				X	
U03							X	X				X	
U04							X	X				X	
K01							X	X				X	
K02							X	X				X	
K03							X	X				X	

Kryteria oceny Aktywność na zajęciach, obecność na zajęciach, przygotowanie prezentacji, kolokwium (zaliczenie z oceną)

Uwagi

Dozwolona 1 nieobecność. Pozostałe wymagają przygotowania dodatkowych zadań, wyznaczonych przez prowadzącego.

W połowie kursu przeprowadzane jest *kolokwium cząstkowe* sprawdzające wiedzę studentów z przyswojonej już wiedzy. Zaliczenie *kolokwium cząstkowego* dodaje 1 punkt do kolokwium końcowo-rocznego.

Treści merytoryczne (wykaz tematów):

1. Wprowadzenie do rozwiązywania sporów – mediacje, negocjacje, arbitraż
2. CRM - *customer relationship management* - Nawiązywanie i utrzymanie relacji biznesowych
3. Zachowania negocjacyjne przejawiane w kulturach świata
4. Budowa zespołu roboczego / zespołu negocjacyjnego
5. Przygotowanie do negocjacji – Miejsce, akcja, czas
6. Przygotowanie do negocjacji – Strategie, materiały, techniki
7. Dyplomacja i protokół dyplomatyczny
8. Negocjacje w biznesie
9. Negocjacje w życiu codziennym

Wykaz literatury podstawowej:

- R. Fischer, W. Urly, B. Patron, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, PWE, Warszawa 2007.
- R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, Warszawa 1999
- J.W Salauce, *Negocjacje na rynkach międzynarodowych*, Warszawa 1994
- A. Kozina, *Style prowadzenia negocjacji*, Płock 2017
- R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańsk 1999.
- M. Hopej, Zygmunt Krala (red.), *Współczesne metody zarządzania w teorii i praktyce*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, 2011
- J. Adair, *Anatomia biznesu: budowanie zespołu*, Studio Emka 2001
- D. Ancona, H. Bresman, *Zespoły X. Jak budować zespoły, które odnoszą sukces*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, 2013
- A. Dejnaka, *CRM. Zarządzanie kontaktami z klientem*, Openpress, 2002
- J. Modrzyńska, *Protokół dyplomatyczny, etykieta i zasady savoir-vivre'u*, Wolters Kluwer, 2021

Wykaz literatury uzupełniającej:

- M. Araszkiwicz, *Mediacja. Teoria, normy, praktyka*, Warszawa 2017
- M. Deutsch, P.T. Coleman, *Rozwiązywanie konfliktów*, Kraków 2005
- R. Dawson, *Sekrety udanych negocjacji*, Warszawa 2004
- Z. Nęcki, *Komunikacja międzyludzka*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2006
- A. Sudolska, *Zarządzanie doświadczeniami klientów jako kluczowy czynnik w procesie budowania ich lojalności*, *Ekonomiczne Problemy Usług*, 2011, nr 72

E. Rudawska, *Lojalność klientów*, PWE, 2005

K. Gospodarek, *Udana Konferencja Prasowa*, Marketing w praktyce, 2008, nr 12

K. Majchrzak, *Budowanie Strategii promocji organizacji*, Instytut Rozwoju Gospodarczego, nr 66

I. Kamińska-Radomska, *Etykieta Biznesu*, Studio Emka, 2003

S. Hajduk, *Rzecznicy prasowi w działalności media relations*, Rocznik Prasoznawczy, 2012

J. Dyche, CRM. Relacje z klientami, Helion, 2002

J. Rafał, *Techniki negocjacji*

S. Chełpa, T. Witkowski. *Psychologia konfliktów*

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – **studia stacjonarne**:

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	-
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	20
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	5
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	5
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	-
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	5
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	15
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – **studia niestacjonarne**:

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	10
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	5
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	10
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	-
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	5
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	20
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2