

## KARTA KURSU

Nazwa	<b>NEGOCJACJE BIZNESOWE</b>
Nazwa w j. ang.	<i>Negotiation skills in business</i>

Koordynator	mgr Piotr Ufnal	Zespół dydaktyczny
		mgr M. Łubiński
Punktacja ECTS*	2	

### Opis kursu (cele kształcenia):

Celem kursu jest nauczenie wybranych metod, typów i technik negocjacyjnych. Przystwojenie wiedzy nt. konfliktów w działalności biznesowej oraz wykorzystanie w praktyce sposobów zarządzania konfliktami. Nabycie umiejętności związanych z przygotowaniem, przeprowadzeniem i realizacją negocjacji biznesowych.

### Warunki wstępne:

Wiedza	Znajomość podstawowych pojęć związanych z konfliktami i negocjacjami
Umiejętności	Zdolność do logicznego myślenia i argumentowania
Kursy	Podstawy psychologii społecznej, Podstawy zarządzania, Wprowadzenie do mediacji i negocjacji, Negocjacje

### Efekty kształcenia:

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W 01. Ma wiedzę o konfliktach biznesowych, metodach i technikach ich rozwiązywania, oraz o tym jak prowadzić negocjacje w działalności gospodarczej.	K_W01
	W 02. Student zna i rozumie zagadnienia z zakresu zasad komunikacji niezbędnych w prowadzeniu negocjacji biznesowych oraz w zarządzaniu konfliktem.	K_W02
	W 03. Student zna i rozumie korzyści wynikające z zastosowania poszczególnych technik negocjacyjnych w prowadzeniu biznesu.	K_W03

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U 01. Student potrafi określić czym są negocjacje biznesowe i w jakich sytuacjach konieczne jest ich prowadzenie.	K_U01
	U 02. Student potrafi zastosować określone strategie i techniki w zarządzaniu konfliktem w działalności biznesowej.	K_U02
	U 03. Student potrafi prowadzić negocjacje w międzykulturowym środowisku biznesowym.	K_U03

Kompetencje społeczne	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
	K 01. Student uzyskuje kompetencje społeczne w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych oraz komunikowania się z otoczeniem zawodowym i poza zawodowym. K 02. Student jest przygotowany do realizowania zadań indywidualnych i zespołowych w działalności biznesowej. Oraz wykorzystywania technik i fachowej terminologii w zakresie negocjacji biznesowych.	K_K01  K_K02

studia stacjonarne

Organizacja												
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach										
		A		K		L		S		P		E
Liczba godzin				30								

studia niestacjonarne

Organizacja												
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach										
		A		K		L		S		P		E
Liczba godzin				20								

Opis metod prowadzenia zajęć – studia stacjonarne:

Zajęcia mają charakter warsztatowy, z nastawieniem na praktykę. Składają się z części teoretycznej i praktycznej. Teoretyczna część zajęć (prezentacja multimedialna) przybliży podstawowe aspekty negocjacji biznesowych oraz komunikacji interpersonalnej, które są następnie przedmiotem ćwiczeń praktycznych. Po ćwiczeniach następuje analiza wykonanych zadań oraz dyskusja panelowa na temat ćwiczeń. Studenci udzielają sobie nawzajem informacji zwrotnej z wykonanych zadań oraz, ewentualnie, dzielą się własnymi doświadczeniami. Zajęcia odbywają się z wykorzystaniem następujących metod dydaktycznych: praca grupowa, dyskusja nad wykonanym zadaniem, studium przypadku, omawianie wyniku gier negocjacyjnych.

Opis metod prowadzenia zajęć – studia niestacjonarne:

Zajęcia mają charakter warsztatowy, z nastawieniem na praktykę. Składają się z części teoretycznej i praktycznej. Teoretyczna część zajęć (prezentacja multimedialna) przybliży podstawowe aspekty negocjacji biznesowych oraz komunikacji interpersonalnej, które są następnie przedmiotem ćwiczeń praktycznych. Po ćwiczeniach następuje analiza wykonanych zadań oraz dyskusja panelowa na temat ćwiczeń. Studenci udzielają sobie nawzajem informacji zwrotnej z wykonanych zadań oraz, ewentualnie, dzielą się własnymi doświadczeniami. Zajęcia odbywają się z wykorzystaniem następujących metod dydaktycznych: praca grupowa, dyskusja nad wykonanym zadaniem, studium przypadku, omawianie wyniku gier negocjacyjnych.

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
W01						X	X			X			
W02		X				X	X			X			
U01		X				X	X			X			
U02						X	X	X		X			
K01						X	X	X		X			
K02		X				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
W01						X	X			X			
W02		X				X	X			X			
U01		X				X	X			X			
U02						X	X	X		X			
K01						X	X	X		X			
K02		X				X	X			X			

studia stacjonarne

Kryteria oceny	Obecność na zajęciach: 20% Aktywność na zajęciach: 30% Realizacja scenek negocjacyjnych oraz udział w grach negocjacyjnych: 30% Dwie prace pisemne (eseje): 20%
----------------	--

studia niestacjonarne

Kryteria oceny	Obecność na zajęciach: 20% Aktywność na zajęciach: 30% Realizacja scenek negocjacyjnych oraz udział w grach negocjacyjnych: 30% Dwie prace pisemne (eseje): 20%
----------------	--

Uwagi	bez uwag
-------	----------

Treści merytoryczne (wykaz tematów):

studia stacjonarne/ niestacjonarne:

1. Style i techniki negocjacyjne w poszczególnych etapach negocjacji biznesowych.
2. Etapy negocjacji biznesowych - przygotowanie, prezentacja problemów, szukanie rozwiązań, zamknięcie negocjacji.
3. Analiza procesu negocjacyjnego - Istota negocjacji, charakterystyka i założenia procesu.
4. Charakterystyka stylów negocjowania – win-win, przegrany-przeegrany, styl twardy-miękki
5. Negocjacje pozycyjne a problemowe.
6. Konflikt w działalności biznesowej jako warunek negocjacji, charakterystyka i zrozumienie konfliktu (wzorzec konfliktu, koło konfliktu).
7. Charakterystyka konfliktów w wybranych sytuacjach biznesowych, strategie rozwiązywania konfliktów.
8. Znaczenie konfliktu w relacjach międzyludzkich; Pozytywne i negatywne skutki konfliktów, strategie.
9. Gry i symulacje sytuacji negocjacyjnych w biznesie.
10. Dyskusja nt. gier negocjacyjnych w biznesie.

Wykaz literatury podstawowej:

1. Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, Dochodząc do TAK: negocjowanie bez poddawania się; Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1999.
2. William Ury, Siła pozytywnego Nie; Poznań, Rebis 2007.
3. Zbigniew Nęcki, Negocjacje w biznesie; Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
4. Robert Rządca, Negocjacje w interesach; Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne 2003

Wykaz literatury uzupełniającej:

1. Robert Fisher, Daniel Shapiro, Emocje w negocjacjach; Warszawa, Czarna Owca 2003
2. Daniel Goleman, Inteligencja emocjonalna; Warszawa, Media Rodzina 1997
3. Fredric Bohm, Stefan Laurell, Rozwiązywanie konfliktów; Wydawnictwo BL Info Polska, Gdańsk 2005

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

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	30
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	8
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	(2x4) 8
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	4
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.)	20
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
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	(2x4) 8
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	12
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2