

KARTA KURSU

Nazwa	NEGOCJACJE
Nazwa w j. ang.	Negotiations

Koordynator	dr Dorota Czakon-Tralski	Zespół dydaktyczny
		dr Dorota Czakon-Tralski
Punktacja ECTS*	1	

Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest przygotowanie studentów do przyjęcia różnych ról w procesie negocjacji (kiedy negocjator reprezentuje siebie, jest delegatem lub pełnomocnikiem) a także do radzenia sobie w sytuacji stresu negocjacyjnego a także rozpoznania własnych zasobów niezbędnych do skutecznego prowadzenia negocjacji.

Warunki wstępne

Wiedza	Wiedza dotycząca przygotowania do prowadzenia negocjacji i ich przeprowadzania.
Umiejętności	Umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej i pracy grupowej.
Kursy	Profil negocjatora. Trening negocjacyjny

Efekty uczenia się

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01 Ma pogłębioną wiedzę o konfliktach społecznych i sposobach ich rozwiązywania. Zna techniki wpływu na ludzi, przebieg procesu negocjacji.	K_W04
	W02 Ma wiedzę dotyczącą norm i wartości obowiązujących w rozwiązywaniu konfliktów społecznych, w tym w środowisku rodzinnym i miejscu pracy przy pomocy negocjacji.	K_W05

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01 Potrafi formułować i analizować problemy badawcze i zawodowe w zakresie konfliktów moralnych, sporów i konfliktów społecznych w rodzinie i innych instytucjach, w zmieniającym się środowisku polietnicznym i wielokulturowym współczesnego społeczeństwa RP i UE.	K_U01
	U02 Potrafi samodzielnie rozwijać, pogłębiać i wykorzystywać swoją wiedzę z zakresu nauk społecznych i prawa, samodzielnie rozwija umiejętności negocjacyjne.	K_U02

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K01 Dbą o precyzyjne i racjonalne formułowanie własnego stanowiska i przekonań oraz ich uzasadnienie, własną pracą poszerza zakres posiadanej wiedzy i umiejętności, w realizacji zadań zawodowych wykorzystuje posiadaną wiedzę z zakresu etyki, nauk społecznych i prawnych.	K_K01
	K02 Samodzielnie i odpowiedzialnie podejmuje zadania zawodowe negocjatora. Rozumie potrzebę ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego. Jest świadomy posiadanych kompetencji.	K_K02
	K03 Ponosi odpowiedzialność za siebie i innych ludzi, z którymi jest powiązany w relacjach prywatnych i zawodowych. Jest przekonany o konieczności stosowania się do zasad etyki zawodowej; podejmuje decyzje w sposób odpowiedzialny, jest świadomy konsekwencji swoich działań a także jest otwarty na dyskusję z osobami o innych poglądach i tolerancyjny wobec osób prezentujących odmienne opinie, dopuszcza możliwość zmiany własnego stanowiska	K_K03

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

Grupowe opracowywanie zagadnień. Dyskusje na temat symulacji i prac grupowych.

Formy sprawdzania efektów uczenia się – 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					
W02							X	X					
U01							X	X					
U02							X	X					
K01							X	X					
K02							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					
W02							X	x					
U01							x	x					
U02							x	x					
K01							x	x					
K02							x	x					

Kryteria oceny	Aktywność na zajęciach, praca w grupach.
----------------	--

Uwagi	Dozwolone 2 nieobecność na ćwiczeniach. Pozostałe wymagają przygotowania dodatkowych zadań, wyznaczonych przez prowadzącego.
-------	--

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

1. Rola negocjacji w życiu zawodowym i osobistym.
2. Różne podejścia do negocjacji (np. konkurencyjne, współpracujące). Określenie własnego podejścia do negocjacji na podstawie symulacji.
3. Test oceniający rozumienie relacji interpersonalnych w sytuacjach konfliktowych.
4. Sposoby radzenia sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi i trudnymi partnerami. Ćwiczenia praktyczne.
5. Obustronna lub indywidualna korzyść w sytuacji negocjacji.
6. Analiza rzeczywistych sytuacji negocjacyjnych. Dyskusja nad dobrymi i niekorzystnymi praktykami.
7. Symulacje negocjacji w grupach. Analiza rezultatów negocjacji. Ocena i refleksja po negocjacjach.
8. Negocjacje w różnych rolach (gdy negocjator reprezentuje siebie, jest pełnomocnikiem lub delegatem).
9. Różnice w negocjacjach symetrycznych, asymetrycznych i o niejasnej pozycji negocjacyjnej. Symulacje.
10. Negocjacje stron o różnych zasobach.
11. Typy osobowości (Pragmatyk/Bokser, Ekstrawertyk/Entuzjasta, Wrażliwiec/Rozjemca, Analityk/Szef) a style negocjowania.
12. Planowanie dalszego rozwoju umiejętności negocjacyjnych

Wykaz literatury podstawowej

Roger Dawson, Sekrety udanych negocjacji; Tłumacz. Marian J. Waszkiewicz, Wydawnictwo Jacek Santorski & Co; Wamex, Warszawa, 2002.
 Zbigniew Nęcki, Negocjacje w biznesie, Kraków 1995.
 Michael C. Donaldson, Negocjacje dla bystrzaków, Gliwice, Helion 2008.

Wykaz literatury uzupełniającej

David A. Lax, James K Sebenius, Negocjacje w trzech wymiarach: jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, tłumacz. Grzegorz Łuczkiwicz, Warszawa: Wydawnictwo MT Biznes, 2007.

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	
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	
Ogółem bilans czasu pracy		30
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		1

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	
	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	
Ogółem bilans czasu pracy		25
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		1