

KARTA KURSU

Nazwa	TRENING NEGOCJACJI BIZNESOWYCH
Nazwa w j. ang.	<i>Business negotiation training</i>

Koordinator	mgr Piotr Ufnal	Zespół dydaktyczny
Punktacja ECTS*	2	

Opis kursu (cele kształcenia):

Celem kursu jest: nauczanie studentów wybranych metod, typów i technik negocjacyjnych; przyswojenie wiedzy nt. konfliktów 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	Dostrzeganie i interpretowanie podstawowych zjawisk zasad w komunikacji interpersonalnej
Kursy	-

Efekty kształcenia:

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01. Ma zaawansowaną wiedzę jak prowadzić negocjacje, dysponuje wiedzą w zakresie istoty, przedmiotu i rozwoju współczesnych organizacji międzynarodowych.	K_W01
	W02. Student zna i rozumie zagadnienia z zakresu zasad komunikacji niezbędnych w prowadzeniu negocjacji oraz w zarządzaniu konfliktem.	K_W02, K_W04
	W03. Student zna i rozumie korzyści wynikające z zastosowania poszczególnych technik negocjacyjnych	K_W03

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01. Student potrafi określić czym są negocjacje i w jakich sytuacjach konieczne jest ich prowadzenie.	K_U01
	U02. Student potrafi zastosować określone strategie i techniki w zarządzaniu konfliktem.	K_U02
	U03. Student potrafi prowadzić negocjacje w międzykulturowym środowisku biznesowym.	K_U03

Kompetencje społeczne	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
	K01. Student potrafi komunikować się z otoczeniem zawodowym i poza zawodowym, oraz rozwiązywać konflikty nie tylko w sprawach zawodowych, ale i społeczno-rozwojowych. K02. Student potrafi realizować zadania indywidualne i zespołowe, komunikując się i wykazując się umiejętnością posługiwania się fachową terminologią z zakresu negocjacji.	K_K01 K_K02

studia stacjonarne

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

studia niestacjonarne

Organizacja													
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach											
		A		K		L		S		P		E	
Liczba godzin				10									

Opis metod prowadzenia zajęć – studia stacjonarne:

Zajęcia są mają charakter warsztatowy, z nastawieniem na praktykę. Składają się z części teoretycznej i praktycznej. Wykład teoretyczny (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 są mają charakter warsztatowy, z nastawieniem na praktykę. Składają się z części teoretycznej i praktycznej. Wykład teoretyczny (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			
W03		X						X		X			
U01		X						X		X			
U02		X						X		X			
U03		X						X		X			
K01		X						X		X			
K02		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			
W03		X					X			X			
U01		X					X			X			
U02		X					X			X			
U03		X					X			X			
K01		X					X			X			
K02		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:

Wykłady:

1. Style i techniki negocjacyjne w poszczególnych etapach negocjacji
2. Etapy negocjacji - przygotowanie, prezentacja problemów, szukanie rozwiązań, zamknięcie negocjacji
3. Analiza procesu negocjacyjnego - Istota negocjacji, charakterystyka i założenia procesu
4. Charakterystyka stylów negocjowania – win-win, przegrany-przegrany, styl twardy-miękki
5. Negocjacje pozycyjne a problemowe
6. Konflikt społeczny jako warunek negocjacji, charakterystyka i zrozumienie konfliktu (wzorzec konfliktu, koło konfliktu – Christopher Moore)
7. Charakterystyka konfliktu w wybranych sytuacjach społecznych, strategie rozwiązywanie konfliktów
8. Znaczenie konfliktu w relacjach międzyludzkich; Pozytywne i negatywne skutki konfliktów, Strategie

Ćwiczenia:

1. Gry i symulacje sytuacji negocjacyjnych: podwyżka wynagrodzenia (negocjacje z pracodawcą); kupno voucherów na wakacje (negocjacje ze sprzedającym na OLX), wypracowanie wspólnego stanowiska związków zawodowych (zbiorowe negocjacje pracownicze w przedsiębiorstwie)
2. Dyskusja nt. problemów przedstawionych podczas wykładów
3. Dyskusja nt. gier negocjacyjnych

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.)	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	10
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	10
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	
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	
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	15
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	10
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	15
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2