

KARTA KURSU

Nazwa	NEGOCJACJE
Nazwa w j. ang.	Negotiations

Koordinator	dr Dariusz Dąbek	Zespół dydaktyczny
		dr Dariusz Dąbek
Punktacja ECTS*	1	

Opis kursu (cele kształcenia):

Celem kursu jest przedstawienie informacji na temat zasad prowadzenia negocjacji, z uwzględnieniem technik negocjacyjnych.
Omówienie zasad negocjacji (twardych, miękkich, opartych na zasadach) oraz ich wpływ na efektywność negocjacji i wzajemne relacje uczestników negocjacji. Typologia przeciwników negocjacyjnych. Najczęściej popełniane błędy. Negocjacje biznesowe i międzykulturowe.

Warunki wstępne:

Wiedza	Podstawowe informacje na temat negocjacji
Umiejętności	
Kursy	

Efekty uczenia się

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01 Ma pogłębianą wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, ich prawidłowości i zakłóceń.	K_W10

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01 Umiejętnie stosuje logiczne techniki argumentacji U02 Wykorzystuje nabytą w czasie studiów wiedzę i umiejętności w obszarze zawodowym, również niemającym bezpośredniego związku z wykształceniem kierunkowym.	K_U04 K_U01

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K01 Jest zdolny do podejmowania zadań zawodowych i społecznych, ma świadomość swej wiedzy i umiejętności. K23 Na podstawie analizy nowych sytuacji i problemów samodzielnie formułuje propozycje ich rozwiązania. K03 Jest człowiekiem niezależnym, potrafi bronić własnych przekonań.	K_K01 K_K04 K_K03

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			15				

Opis metod prowadzenia zajęć - studia **stacjonarne**:

Mini wykład
Praca z tekstem
Analiza przypadku
Symulacje
Prezentacje
Dyskusja Dyskusja

Opis metod prowadzenia zajęć - studia **niestacjonarne**:

Mini wykład
Praca z tekstem
Analiza przypadku
Symulacje
Prezentacje
Dyskusja

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			
U01						X		X		X			
U02						X		X		X			
K01													
K02													
...													

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			
U01						X		X		X			
U02						X		X		X			
K01													
K02													
...													

studia stacjonarne

Kryteria oceny	Aktywny udział w zajęciach, udział w omawianych przykładach i analizach przypadku, napisanie pracy na zadany temat według wskazanych kryteriów.
----------------	---

studia niestacjonarne

Kryteria oceny	Aktywny udział w zajęciach, udział w omawianych przykładach i analizach przypadku, napisanie pracy na zadany temat według wskazanych kryteriów.
----------------	---

Uwagi	
-------	--

Treści merytoryczne (wykaz tematów):

1. Podstawy Negocjacji: historia, uwagi wstępne, definicje, cele.
2. Zasady prowadzenia negocjacji.
3. Przygotowanie się do negocjacji
4. Techniki negocjacyjne.
5. Style negocjacji: wygrana – przegrana, przegrana – przegrana, wygrana-wygrana
6. Style negocjacji (miękki, twardy, oparty na zasadach)
7. Typologia przeciwników negocjacyjnych
8. Typy osobowości, które przeszkadzają w sfinalizowaniu transakcji
9. Dylematy w negocjacjach.
10. Najczęściej popełniane błędy
11. Negocjacje biznesowe i międzykulturowe

Wykaz literatury podstawowej:

1. Michael C. Donaldson, Mimi Donaldson, Negocjacje, Warszawa, Wydawnictwo RM 1999
2. Roger Fischer, William Urly, Bruce Patron: Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2007
3. Richard R. Gesteland: Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, Warszawa, PWN, 2000
4. John Ilich, Wygrywanie negocjacji. Dla złotodziobów czyli wszystko, co powinieś wiedzieć o ..., Rebis, Poznań 1999
5. Zbigniew Nęcki, Negocjacje w biznesie, Kraków 1995.

Wykaz literatury uzupełniającej:

Aktualne pojawiające się artykuły w Internecie (sugeruje wykładowca)

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	
	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	5
Ogółem bilans czasu pracy		25
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.)	15
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
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)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	5
Ogółem bilans czasu pracy		25
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		1