

KARTA KURSU

Nazwa	TRENING NEGOCJACYJNY
Nazwa w j. ang.	Negotiation Training

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

Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest przygotowanie studentów w zakresie praktycznego prowadzenia negocjacji.
W ramach kursu są omawiane i stosowane praktycznie podstawowe zasady i techniki prowadzenia spotkania negocjacyjnego oraz przygotowanie do samodzielnego jak i grupowego prowadzenia spotkań tego typu.

Warunki wstępne

Wiedza	Ogólna wiedza dotycząca relacji międzyludzkich. Znajomość podstawowych zasad dotyczących negocjacji. Podstawowa znajomość prawa gospodarczego, cywilnego i rodzinnego.
Umiejętności	Podstawowe umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej dotyczące formułowania wypowiedzi na tematy ogólne.
Kursy	-

Efekty kształcenia

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01 Student ma pogłębioną wiedzę na temat form komunikacji interpersonalnej oraz tego jak powinny przebiegać interakcje związane z procesem negocjacyjnym – od zainicjowania kontaktu przez przeprowadzenie postępowania i utrzymanie relacji nawet gdy się zakończy. Zna techniki wywierania wpływu, oraz sposoby w jaki im przeciwdziałać.	K_W04
	W02 Wie w jakich ramach prawnych operuje w czasie prowadzenia negocjacji oraz jakie są zasady moralne związane z prowadzeniem takiego postępowania. Rozumie w jaki sposób wykorzystać posiadane narzędzia by osiągnąć swój cel przy jednoczesnym poszanowaniu dla tych zasad.	K_W05

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01 Potrafi dobrać odpowiednie metody do prowadzenia negocjacji. Wie jakie techniki powinien wykorzystać i jak przeciwdziałać tym, które wykorzystywane są przeciwko niemu. Potrafi dobrać je w odniesieniu do pozycji kontrahenta oraz kręgu kulturowego, z którego ten się wywodzi.	K_U01
	U02 Potrafi jasno i przejrzysto przedstawiać swoje stanowisko, argumentować i dyskutować w oparciu o zdobytą wiedzę i specjalistyczną terminologię. Posiada umiejętność przygotowania swojego jak i grupowego wystąpienia.	K_U04

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K01 Student wie w jaki sposób rozwijać swoje kompetencje aby wszelaka praca indywidualna i grupowa odbyły się w atmosferze szacunku oraz profesjonalizmu.	K_K01
	K02 Samodzielnie i odpowiedzialnie podejmuje zadania niezbędne dla pracy negocjatora. Rozumie potrzebę przeprowadzenia dogłębnego rozeznania i przygotowania do postępowania negocjacyjnego. Potrafi działać w zespole zgodnie z podziałem ról i obowiązków.	K_K02

Studia stacjonarne

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

Studia niestacjonarne

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

Opis metod prowadzenia zajęć – studia stacjonarne

Studenci dzieleni są na 2 grupy. Każda z nich otrzymuje swoją część materiałów i na ich podstawie przygotowuje strategie niezbędne do przeprowadzenia postępowania negocjacyjnego. Przygotowują BATN'ę/WATN'ę, przeprowadzają research, dzielą obowiązki w przygotowanych przez siebie zespołach.

Opis metod prowadzenia zajęć – studia niestacjonarne

Studenci dzieleni są na 2 grupy. Każda z nich otrzymuje swoją część materiałów i na ich podstawie przygotowuje strategie niezbędne do przeprowadzenia postępowania negocjacyjnego. Przygotowują BATN'ę/WATN'ę, przeprowadzają research, dzielą obowiązki w przygotowanych przez siebie zespołach.

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

Studia stacjonarne

Kryteria oceny	Udział w projekcie grupowym
----------------	-----------------------------

Studia niestacjonarne

Kryteria oceny	Udział w projekcie grupowym
----------------	-----------------------------

Uwagi	Dozwolona 1 nieobecność
-------	-------------------------

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

Negocjacje grupowe przeprowadzone na wybrany przez grupę temat (wyboru dokonuje się na pierwszych zajęciach)

Wykaz literatury podstawowej

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

D. Ancona, Henrik Bresman, *Zespoły X. Jak budować zespoły, które odnoszą sukces*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o

A. Dejnaka, *CRM. Zarządzanie kontaktami z klientem*, Openpress, 2002

J. Modrzyńska, *Protokół dyplomatyczny, etykieta i zasady savoir-vivre'u*, Wolters Kluwer, 2021

R. Fischer, W. Urly, B. Patron: *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, PWE, Warszawa 2007.

A. Kozina, *Style prowadzenia negocjacji*, Płock 2017

J. Rafał, *Techniki negocjacji*

R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańsk 1999.

Wykaz literatury uzupełniającej

R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, Warszawa 1999

J.W Salauce, *Negocjacje na rynkach międzynarodowych*, Warszawa 1994

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	-
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	30
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	3
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	7
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	-
	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.)	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	-
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	10
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	10
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2