**karta przedmiotu**

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje w biznesie |
| Rocznik studiów | 2020/2021 |
| Kolegium | Zarządzania |
| Kierunek studiów | Psychologia w zarządzaniu |
| Poziom kształcenia | Studia pierwszego stopnia |
| Profil kształcenia | Praktyczny |
| Specjalność | - |
| Osoba odpowiedzialna | Mgr Bartłomiej Cieszyński |

1. Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów)

|  |
| --- |
| brak |

1. Efekty uczenia się i sposób realizacji zajęć
   1. Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Potrafi dobrać odpowiedni styl negocjowania |
| C2 | Potrafi dokonać analizy sytuacji w celu przygotowania do negocjacji |
| C3 | Potrafi zaprojektować działanie rynkowe i zrealizować odpowiednią strategię negocjacyjną |
| C4 | Potrafi pracować w grupie |

* 1. Przedmiotowe efekty uczenia się, z podziałem na wiedzę, umiejętności i kompetencje, wraz z odniesieniem do efektów uczenia się dla kierunku

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Lp. | Opis przedmiotowych efektów uczenia się | Odniesienie do efektów  uczenia się  dla kierunku |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **wiedzy** potrafi | | |
| P\_W01 | Dobrać odpowiedni styl negocjowania do konkretnego przypadku | K\_W09 |
| P\_W02 | Dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej | K\_W09 |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **umiejętności** potrafi | | |
| P\_U01 | Zaprojektować działanie rynkowe i zrealizować adekwatną strategię negocjacyjną | K\_U11 |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **kompetencji społecznych** potrafi | | |
| P\_K01 | Współpracować w zespole | K\_K01 |

* 1. Formy zajęć dydaktycznych oraz wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Studia stacjonarne (ST) | | | | | | | |
| W | K | Ćw | L | ZP | P | eL | ECTS |
| 15 | - | 15 | - | - | 15 | - | 4 |
| Studia niestacjonarne (NST) | | | | | | | |
| W | K | Ćw | L | ZP | P | eL | ECTS |
| 10 | - | 10 | - | - | 10 | - | 4 |

* 1. Metody realizacji zajęć dydaktycznych

|  |  |
| --- | --- |
| Formy zajęć | Metoda realizacji |
| Wykład | wykład informacyjny, wykład problemowy, multimedialne przerywniki |
| Ćwiczenia | dyskusja, studia przypadku, multimedialne przerywniki |
| Projekt | projekt |

* 1. Treści kształcenia (oddzielnie dla każdej formy zajęć)

Wykład

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Treści kształcenia realizowane w ramach Wykładu |
|
| W1 | Znaczenie komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji |
| W2 | Etapy negocjacji. Przygotowanie negocjacji. BATNA |
| W3 | Style i techniki negocjacji |
| W4 | Negocjacje oparte na zasadach |
| W5 | Manipulacje w negocjacjach |
| W6 | Negocjacje przełamujące |

Ćwiczenia

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Treści kształcenia realizowane w ramach Ćwiczeń |
|
| Cw1 | Studia przypadku – działania rynkowe a strategie negocjacyjne |
| Cw2 | Studia przypadku – działania rynkowe a strategie negocjacyjne |
| Cw3 | Studia przypadku – działania rynkowe a strategie negocjacyjne |

Projekt

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Treści kształcenia realizowane w ramach Projektu |
|
| P1 | Zdefiniowanie celu projektu i organizacja zadania projektowego |
| P2 | Zebranie danych, zidentyfikowanie i charakterystyka problemów |
| P3 | Opracowanie rozwiązań |

* 1. Korelacja pomiędzy efektami uczenia się, celami przedmiotu, a treściami kształcenia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Cele przedmiotu | Treści kształcenia |
| P\_W01 | C1 | W1-W6 |
| P\_W02 | C2 | W1-W6 |
| P\_U01 | C3 | Cw1-Cw3 |
| P\_K01 | C4 | P1-P3 |

* 1. Metody weryfikacji efektów uczenia się (w odniesieniu do poszczególnych efektów)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Metoda oceny | Forma zajęć, w ramach której następuje weryfikacja efektu |
| P\_W01 | Zadanie otwarte | Wykład |
| P\_W02 | Zadanie otwarte | Wykład |
| P\_U01 | Zadanie praktyczne | Ćwiczenia |
| P\_K01 | Projekt | Projekt |

* 1. Kryteria oceny stopnia osiągnięcia efektów uczenia się

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Efekt  uczenia się | Na ocenę 2  student nie potrafi | Na ocenę 3  student potrafi | Na ocenę 4  student potrafi | Na ocenę 5  student potrafi |
| P\_W01 | Odpowiedzieć na 50% pytań dotyczących  technik i stylów negocjowania | Odpowiedzieć na 50% pytań dotyczących technik i stylów negocjowania | Odpowiedzieć na 75% pytań dotyczących technik i stylów negocjowania | Odpowiedzieć na 90% pytań dotyczących technik i stylów negocjowania |
| P\_W02 | Odpowiedzieć na 50% pytań dotyczących analizy sytuacji negocjacyjnej | Odpowiedzieć na 50% pytań dotyczących analizy sytuacji negocjacyjnej | Odpowiedzieć na 75% pytań dotyczących analizy sytuacji negocjacyjnej | Odpowiedzieć na 90% pytań dotyczących analizy sytuacji negocjacyjnej |
| P\_U01 | Rozpoznać i rozwiązać 50% zadań określonych w studium przypadku | Rozpoznać i rozwiązać 50% zadań określonych w studium przypadku | Rozpoznać i rozwiązać 75% zadań określonych w studium przypadku | Rozpoznać i rozwiązać 90% zadań określonych w studium przypadku |
| P\_K01 | Przygotować zespołowego procesu negocjacyjnego | Przygotować zespołowy proces negocjacyjny | Przygotować zespołowy proces negocjacyjny z uwzględnieniem rozwiązań alternatywnych | Przygotować i przeprowadzić zespołowy proces negocjacyjny z uwzględnieniem rozwiązań alternatywnych |

* 1. Literatura

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| Z. Nęcki, Negocjacje w Biznesie, Kraków 1994. |
| Materiały dodatkowe udostępnione przez prowadzącego |

|  |
| --- |
| Literatura uzupełniająca |
| R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2007 |
| R. Fisher, W. Ury Dochodząc do TAK, Warszawa 1998. |
| W. Mastenbroek, Negocjowanie, Warszawa 1998. |
| G. Myśliwiec, Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonaliści, Warszawa 2007. |
| W. Ury, Odchodząc od NIE, Warszawa 1998. |
| Filmy ilustrujące niektóre aspekty negocjacji:   1. Cztery wesela i pogrzeb 2. Wybór Zofii 3. Rzeka wspomnień 4. Wożąc Miss Daisy |

1. Nakład pracy studenta - bilans punktów ECTS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaje aktywności** | **Obciążenie studenta** | |
| **studia ST** | **studia NST** |
| Udział w W (UB) | 15h | 10h |
| Konsultacje do W (UB) | 3h | 2h |
| Samodzielne studiowanie tematyki W, w tym przygotowanie do zaliczenia | 14h | 20h |
| Udział w C (UB) | 15h | 10h |
| Konsultacje do C (UB) | 3h | 2h |
| Samodzielne przygotowanie się do C, w tym przygotowanie do zaliczenia | 20h | 26h |
| Udział w i konsultacje do PN (UB) | 15h | 10h |
| Samodzielne przygotowanie się do zaliczenia PN | 15h | 20h |
| **Sumaryczne obciążenie pracą studenta** | **100h** | **100h** |
| **Punkty ECTS za przedmiot** | **4ECTS** | **4ECTS** |
| **Punkty ECTS za zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczycieli i studentów (UB)** | **2ECTS** | **1ECTS** |
| **Punkty ECTS za zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne (PZ)** | **3ECTS** | **3ECTS** |