**karta przedmiotu**

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje w biznesie |
| Rocznik studiów | 2022/2023 |
| Kolegium | Zarządzania |
| Kierunek studiów | Zarządzanie |
| Poziom kształcenia | Studia pierwszego stopnia |
| Profil kształcenia | Praktyczny |
| Specjalność | -- |
| Osoba odpowiedzialna | Dr Joanna Podgórska |

1. Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów)

|  |
| --- |
| Komunikacja międzykulturowa |

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

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Rozwijanie umiejętności analizy sytuacji negocjacyjnej. |
| C2 | Wykorzystanie umiejętności komunikowania się w procesie negocjacji. |
| C3 | Potrafi pracować w zespole. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Lp. | Opis przedmiotowych efektów uczenia się | Odniesienie do efektów uczenia się  dla kierunku |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **wiedzy** potrafi | | |
| P\_W01 | wskazać różne style przyjmowane przez negocjatorów. | K\_W10 |
| P\_W02 | wskazać stosowane techniki manipulacji w negocjacjach. | K\_W10 |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **umiejętności** potrafi | | |
| P\_U01 | dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej. | K\_U03 |
| P\_U02 | wykorzystywać wiedzę z zakresu komunikowania w sytuacjach negocjacyjnych. | K\_U09 |
| P\_U03 | współpracować w zespole. | K\_U16 |

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Studia stacjonarne (ST) | | | | | | | |
| W | K | Ćw | L | ZP | P | eL | ECTS |
| - | - | 15 | - | - | 10 | - | 3 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Studia niestacjonarne (NST) | | | | | | | |
| W | K | Ćw | L | ZP | P | eL | ECTS |
| - | - | 10 | - | - | 10 | - | 3 |

* 1. Metody realizacji zajęć dydaktycznych

|  |  |
| --- | --- |
| Formy zajęć | Metoda realizacji |
| Ćwiczenia | Symulacje, studia przypadków, drama, metoda 5 z 25, metody grupowe (np. nominalna technika grupowa) |
| Projekt | Metoda projektowa – realizacja zadania poprzez pracę zespołową. Prowadzący zajęcia jest osobą inspirującą i kontrolującą przebieg prac. Praca nad projektem jest wieloetapowa i cechuje ją dłuższy czas realizacji. Obejmuje samodzielne zdobywanie informacji, ich przetwarzanie, opracowanie i prezentowanie wyników |

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

Ćwiczenia

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Treści kształcenia realizowane w ramach laboratorium |
|
| Cw1 | Znaczenie komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji |
| Cw2 | Etapy negocjacji. Plany awaryjne - BATNA |
| Cw3 | Style i techniki negocjacji |
| Cw4 | Negocjacje oparte na zasadach |
| Cw5 | Manipulacje w negocjacjach |
| Cw6 | Negocjacje międzynarodowe |

Projekt

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Treści kształcenia realizowane w ramach projektu |
|
| P1 | Przygotowanie do negocjacji. Opracowanie strategii negocjacyjnej. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Cele przedmiotu | Treści kształcenia |
| P\_W01 | C1 | Cw3, Cw4 |
| P\_W02 | C2 | Cw5 |
| P\_U01 | C1 | P1 |
| P\_U02 | C2 | Cw1, Cw5, Cw6 |
| P\_U03 | C3 | Cw2, Cw4 |

* 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 | Test | Ćwiczenia |
| P\_W02 | Test | Ćwiczenia |
| P\_U01 | Praca zlecona | Projekt |
| P\_U02 | Udział w symulacji | Ćwiczenia |
| P\_U03 | Udział w symulacji | Ćwiczenia |

* 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 | wskazać żadnego stylu negocjacyjnego. | wskazać style negocjacyjne poprzez poprawne wskazanie 50% odpowiedzi w teście. | wskazać style negocjacyjne poprzez poprawne wskazanie 70% odpowiedzi w teście. | wskazać style negocjacyjne poprzez poprawne wskazanie 90% odpowiedzi w teście. |
| P\_W02 | wskazać żadnych technik manipulacji. | wskazać techniki manipulacyjne poprzez poprawne wskazanie 50% odpowiedzi w teście. | wskazać techniki manipulacyjne poprzez poprawne wskazanie 70% odpowiedzi w teście. | wskazać techniki manipulacyjne poprzez poprawne wskazanie 90% odpowiedzi w teście. |
| P\_U01 | dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej. | dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej poprzez podanie 1 wariantu negocjowanego porozumienia. | dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej poprzez podanie co najmniej 2 wariantów negocjowanego porozumienia. | dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej poprzez podanie co najmniej 2 wariantów negocjowanego porozumienia oraz koniecznych zasobów. |
| P\_U02 | wykorzystać wiedzy z zakresu poprawnej komunikacji. | wykorzystać wiedzę z zakresu poprawnej komunikacji poprzez ocenę jednego studium przypadku. | wykorzystać wiedzę z zakresu poprawnej komunikacji uczestnicząc przynajmniej raz w symulacji sytuacji. | wykorzystać wiedzę z zakresu poprawnej komunikacji poprzez ocenę jednego studium przypadku oraz uczestnicząc przynajmniej raz w symulacji sytuacji. |
| P\_U03 | pracować w grupie, unika współpracy. | pracować w grupie jednak preferuje pracę indywidualną. | pracować w grupie, czynnie uczestniczyć w opracowaniu rozwiązań symulacji sytuacji, przyjmować wyznaczone role w zespole. | pracować w grupie, czynnie uczestniczyć w opracowaniu rozwiązań symulacji sytuacji, samodzielnie przyjmować różne role w zespole – w tym rolę lidera. |

* 1. Literatura

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| Nęcki Z., *Negocjacje w biznesie*, Kraków 1997. |
| Ury W.L.; przeł. Magdalena Wajda-Kacmajor*. Dochodząc do zgody : przekształcanie konfliktów w domu, w pracy i na świecie* . Taszów : Moderator, 2006. |
| Ury W.; przeł. i przedmową opatrzył Robert A. Rządca. O*dchodząc od NIE: negocjowanie od konfrontacji do kooperacji* . - Wyd. 2. - Warszawa : Polskie Wydaw. Ekonomiczne, 2000. |
| Rządca R.A., Wujec P. *Negocjacje* . - Warszawa: Polskie Wydaw. Ekonomiczne, 2001. |

|  |
| --- |
| Literatura uzupełniająca |
| Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańsk 2007 |
| Myśliwiec G., *Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonaliści*, Warszawa 2001. |
| Cenker E.M., *Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej* . Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, 2011. |
| *Mistrzowskie negocjacje: jak nawiązać trwałe relacje z partnerami biznesowymi*/ [przekł. Rafał Schmidtke; red. Magda Witucka]. - Warszawa: Studio EMKA, cop. 2006. |
| Binsztoka A. (red.), *Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji: zagadnienia psychologiczne i komunikacyjne*. Wrocław: Wydawnictwo Marina, 2013. |

1. Nakład pracy studenta - bilans punktów ECTS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaje aktywności** | **Obciążenie studenta** | |
| **studia ST** | **studia NST** |
| Udział w C (UB) | 15h | 10h |
| Konsultacje do C (UB) | 3h | 2h |
| Samodzielne przygotowanie się do C, w tym przygotowanie do zaliczenia | 25h | 31h |
| Udział w i konsultacje do PN (UB) | 10h | 10h |
| Samodzielne przygotowanie się do zaliczenia PN | 25h | 25h |
| **Sumaryczne obciążenie pracą studenta** | **78h** | **78h** |
| **Punkty ECTS za przedmiot** | **3 ECTS** | **3 ECTS** |
| **Punkty ECTS za zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczycieli i studentów (UB)** | **1 ECTS** | **1 ECTS** |
| **Punkty ECTS za zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne (PZ)** | **3 ECTS** | **3 ECTS** |