|  |  |
| --- | --- |
|  | **WYŻSZA SZKOŁA INFORMATYKI I ZARZĄDZANIA z siedzibą w Rzeszowie** |

**karta przedmiotu**

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje w biznesie |
| Rocznik studiów | 2022/2023 |
| Kolegium | Zarządzania |
| Kierunek studiów | Zarządzanie |
| Poziom kształcenia | Studia I stopnia |
| Profil kształcenia | Praktyczny |
| Specjalność | Zarządzanie biznesem międzynarodowym |
| Osoba odpowiedzialna | Mgr Michalina Mróz |
| Studia w języku angielskim | |

1. Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów)

|  |
| --- |
| Komunikacja międzykulturowa, Zachowania organizacyjne, Prawo międzynarodowe |

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

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Zapoznanie studentów z postawami ludzkimi ujawniającymi się w trakcie negocjacji |
| C2 | Zapoznanie studentów ze strategiami prowadzącymi do uzyskania oczekiwanych efektów sprzedaży i negocjacji |
| C3 | Nabycie umiejętności w prowadzeniu negocjacji |

* 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 | Oceniać wpływ otoczenia biznesowego na proces negocjacyjny | K\_W07 |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **umiejętności** potrafi | | |
| P\_U01 | Dostosować swój przekaz do sytuacji negocjacyjnej | K\_U09 |
| P\_U02 | Przygotować się do prowadzenia negocjacji | K\_U10 |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **kompetencji** potrafi | | |
| P\_K01 | Analizować sytuacje negocjacyjne z różnych punktów widzenia | K\_K03 |

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Studia stacjonarne (ST) | | | | | | | |
| W | K | Ćw | L | ZP | P | eL | ECTS |
| - | - | 20 | - | - | - | - | 2 |

* 1. Metody realizacji zajęć dydaktycznych

|  |  |
| --- | --- |
| Formy zajęć | Metoda realizacji |
| Ćwiczenia | Studia przypadków, dyskusja problemowa. Rozwiązywanie w kilkuosobowych grupach przypadków, zawierających w sobie elementy podejmowania poprawnych decyzji menedżerskich oraz niezbędne obliczenia; dyskusja problemowa. |

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

Ćwiczenia

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Treści kształcenia realizowane w ramach ćwiczeń |
| Cw1 | Postawy ludzkie w negocjacjach |
| Cw2 | Perswazje w negocjacjach |
| Cw3 | Obiektywizm, oddzielanie problemu od ludzi, określanie prawdziwego celu negocjacji, poszukiwanie kreatywnych rozwiązań jako kluczowe elementy w dochodzeniu do porozumienia w sytuacjach negocjacyjnych |
| Cw4 | Praca nad tworzeniem przekazu sprzyjającego prawidłowej komunikacji w negocjacjach |
| Cw5 | Przygotowywanie strategii negocjacyjnych |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Cele przedmiotu | Treści kształcenia |
| P\_W01 | C1 | Cw1 |
| P\_U01 | C2, C3 | CW2, Cw3, Cw4 |
| P\_U02 | C3 | Cw5 |
| P\_K01 | C2, C3 | Cw3 |

* 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 | Ocena z prezentacji dotyczącej przygotowania strategii negocjacyjnej w określonej biznesowej sytuacji | Ćwiczenia |
| P\_U01 | j.w. | Ćwiczenia |
| P\_U02 | j.w. | Ćwiczenia |
| P\_K01 | j.w. | 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 | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe i dostosowując do niego swój przekaz | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe, dostosowując swój przekaz i wykazać się poszukiwaniem kreatywnych rozwiązań |
| P\_U01 | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe i dostosowując do niego swój przekaz | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe, dostosowując swój przekaz i wykazać się poszukiwaniem kreatywnych rozwiązań |
| P\_U02 | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe i dostosowując do niego swój przekaz | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe, dostosowując swój przekaz i wykazać się poszukiwaniem kreatywnych rozwiązań |
| P\_K01 | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe i dostosowując do niego swój przekaz | Przygotować strategii prowadzącej do oczekiwanego rozwiązania sytuacji negocjacyjnej biorąc pod uwagę otoczenie biznesowe, dostosowując swój przekaz i wykazać się poszukiwaniem kreatywnych rozwiązań |

* 1. Literatura

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| Powell M. International negotiations Cambridge University Press 2012 |

|  |
| --- |
| Literatura uzupełniająca |
| <https://hbr.org/topic/negotiations> |

1. Nakład pracy studenta - bilans punktów ECTS

|  |  |
| --- | --- |
| **Rodzaje aktywności** | **Obciążenie studenta** |
| Udział w C (UB) | 20h |
| Konsultacje do C (UB) | 4h |
| Samodzielne przygotowanie się do C, w tym przygotowanie do zaliczenia | 36h |
| **Sumaryczne obciążenie pracą studenta** | 60h |
| **Punkty ECTS za przedmiot** | **2** |
| **Punkty ECTS za zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczycieli i studentów (UB)** | **1** |
| **Punkty ECTS za zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne (PZ)** | **2** |