**karta przedmiotu**

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje w biznesie |
| Rocznik studiów | 2022/2023 |
| Kolegium | Mediów i Komunikacji Społecznej |
| Kierunek studiów | Komunikacja cyfrowa |
| Poziom kształcenia | Studia pierwszego stopnia |
| Profil kształcenia | Praktyczny |
| Specjalność | - |
| Osoba odpowiedzialna | dr Joanna Podgórska |

1. Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów)

|  |
| --- |
| Komunikacja międzykulturowa, Nauka o komunikowaniu, Autoprezentacja i wystąpienia publiczne |

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

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Wykształcenie umiejętności skutecznego komunikowania się w procesie negocjacji. |
| C2 | Wykształcenie umiejętności rozwiązywania problemów, stosowania różnych form przekazu oraz stylów i technik negocjacyjnych. |
| C3 | Wykształcenie umiejętności planowania i prowadzenia negocjacji oraz realizowania zadań na poszczególnych etapach procesu negocjacji z zastosowaniem nowoczesnych technologii informacyjnych. |

* 1. Przedmiotowe efekty uczenia się, z podziałem na wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne, 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 **umiejętności** | | |
| P\_U01 | Potrafi na każdym etapie procesu negocjacji, sprawnie i efektywnie używać języka w mowie i piśmie; merytorycznego, logicznego i spójnego argumentowania; przedstawiać i oceniać różne opinie i stanowiska, dyskutować o nich oraz dokonywać odpowiednich ustaleń. | K\_U01 |
| P\_U02 | Potrafi świadomie dobrać formę przekazu do konkretnej sytuacji negocjacyjnej; stosować odpowiednie i skuteczne formy językowe i/lub wizualne oraz style i techniki negocjacyjne. | K\_U03 |
| P\_U03 | Potrafi planować i realizować zadania na poszczególnych etapach procesu negocjacji, związanych z komunikacją interpersonalną bezpośrednią, komunikacją cyfrową, medialną, a także komunikacją w zakresie reklamy, public relations, marketingu, organizacji pozarządowych oraz e-commerce. | K\_U07 |

* 1. Formy zajęć dydaktycznych oraz wymiar godzin i punktów ECTS (w tabeli wyróżniono zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Studia stacjonarne (ST) | | | | | | | |
| W | K | Ćw | L | ZP | P | eL | ECTS |
| - | - | 16 | - | - | - | - | 1 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Studia niestacjonarne (NST) | | | | | | | |
| W | K | Ćw | L | ZP | P | eL | ECTS |
| - | - | 12 | - | - | - | - | 1 |

* 1. Metody realizacji zajęć dydaktycznych

|  |  |
| --- | --- |
| Formy zajęć | Metoda realizacji |
| Ćwiczenia | Symulacje, studia przypadków, multimedia, dyskusja, metody grupowe.  Gra symulacyjna „Skuteczny negocjator” - komputerowa gra negocjacyjna online. Gra jest symulacją sytuacji zawodowych, w jakich może znaleźć się pracownik wybranej firmy. Każdy gracz wciela się w rolę pracownika w różnych sytuacjach negocjacyjnych. Gracz musi przejść przez kolejne wybrane etapy procesu negocjacyjnego. |

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

ćwiczenia

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Treści kształcenia realizowane w ramach ćwiczeń |
| Cw1 | Znaczenie komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji (komunikacja werbalna, niewerbalna, cyfrowa). |
| Cw2 | Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów, sporów, sytuacji kryzysowych. |
| Cw3 | Istota i proces negocjacji. |
| Cw4 | Style i techniki negocjacyjne. |
| Cw5 | Manipulacje w negocjacjach. |
| Cw6 | Negocjacje w aspekcie różnic kulturowych. |
| Cw7 | Negocjacji z zastosowaniem nowoczesnych technologii informacyjnych (e-negocjacje). |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Cele przedmiotu | Treści kształcenia |
| P\_U01 | C1 | Cw1, Cw2 |
| P\_U02 | C2 | Cw4, Cw5, Cw6 |
| P\_U03 | C3 | Cw3, Cw7 |

* 1. Metody weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Metoda oceny | Forma zajęć, w ramach której następuje weryfikacja efektu |
| P\_U01 | Pytania otwarte | Ćwiczenia |
| P\_U02 |
| P\_U03 |

* 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\_U01 | Odpowiedzieć na 50% pytań w pierwszej części studium przypadku | Odpowiedzieć na 50% pytań w pierwszej części studium przypadku | Odpowiedzieć na 75% pytań w pierwszej części studium przypadku | Odpowiedzieć na 100% pytań w pierwszej części studium przypadku |
| P\_U02 | Odpowiedzieć na 50% pytań w drugiej części studium przypadku | Odpowiedzieć na 50% pytań w drugiej części studium przypadku | Odpowiedzieć na 75% pytań w drugiej części studium przypadku | Odpowiedzieć na 100% pytań w drugiej części studium przypadku |
| P\_U03 | Odpowiedzieć na 50% pytań w trzeciej części studium przypadku | Odpowiedzieć na 50% pytań w trzeciej części studium przypadku | Odpowiedzieć na 75% pytań w trzeciej części studium przypadku | Odpowiedzieć na 100% pytań w trzeciej części studium przypadku |

* 1. Literatura

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| Negocjacje w biznesie / Zbigniew Nęcki. - Kraków : Wydaw. Profesjonalnej Szkoły Biznesu 1997. |
| Skuteczne negocjacje oparte na wiedzy, osobowości i temperamencie / Daria Katarzyna Paryła. - Opole : Scriptorium Wydawnictwo Naukowe 2013. |
| Dochodząc do TAK : negocjowanie bez poddawania się / Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton ; przeł. [z ang.] i przedmową opatrzył Robert A[rtur] Rządca. - Warszawa : Państ. Wydaw. Ekonomiczne, (Krak. : DNar.). 1994 |

|  |
| --- |
| Literatura uzupełniająca |
| Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej / Ewa Małgorzata Cenker. - Poznań :  Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej 2011. |
| Negocjowanie : techniki rozwiązywania konfliktów / Jacek Kamiński. - Warszawa : "Poltext" 2005. |
| Wywieranie wpływu na ludzi : teoria i praktyka / Robert B. Cialdini ; przekł. Bogdan Wojciszke. - Nowe poszerz. wyd. 6 w jęz. pol. - Gdańsk ; Sopot : Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2009. |
| Negocjacje międzynarodowe / Magdalena Kendlik. - Warszawa : Difin 2009. |

1. Nakład pracy studenta - bilans punktów ECTS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaje aktywności** | **Obciążenie studenta** | |
| **studia ST** | **studia NST** |
| Udział w C (UB) | 16h | 12h |
| Konsultacje do C (UB) | 2h | 1h |
| Samodzielne przygotowanie się do C, w tym przygotowanie do zaliczenia | 12h | 17h |
| **Sumaryczne obciążenie pracą studenta** | **30h** | **30h** |
| **Punkty ECTS za przedmiot** | **1 ECTS** | **1 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)** | **1 ECTS** | **1 ECTS** |