

Nazwa zajęć: Negocjacje handlowe		Trade Negotiations	
Kierunek: Zarządzanie			Obowiązuje od roku ak. 2019/2020
Poziom: I st. licencjacki		Profil: Praktyczny	
Semestr: 4 lub 5		Forma zaliczenia: Z - zaliczenie na ocenę	
		Punkty ECTS: 2	
		Grupa zajęć: Specjalnościowe	
		Zajęcia do wyboru: Tak	
		Język zajęć: polski	

Forma zajęć i liczba godzin na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych:

Konwersatorium 15 / 8	Ćwiczenia 15 / 8	Suma godzin: 30 / 16
---------------------------------	----------------------------	--------------------------------

Specjalność:
Marketingowe zarządzanie firmą

Nazwiska osób odpowiedzialnych za zajęcia:
dr Joanna Koprowicz

Opis zajęć:

Negocjujemy wszyscy przez całe życie, z lepszym bądź gorszym skutkiem. Czasem nie jesteśmy tego nawet świadomi, gdyż negocjowanie to część procesów komunikacyjnych, które funkcjonują jako nieświadome nawyki. Przeważnie jednak jest dla nas oczywiste, że wchodzimy w sytuację negocjacji, np. gdy sprzedajemy mieszkanie. Dotyczy to zwłaszcza negocjacji handlowych, które odbywają się między sprzedającym a kupującym. W warunkach gospodarki rynkowej, wynegocjowanie odpowiedniej ceny, rabatów, terminów płatności, wielkości i częstotliwości dostaw, opłat związanych z dzierżawą lokalu, warunków otrzymania i spłacania kredytów decyduje o rentowności i rozwoju przedsiębiorstwa. Dobry negocjator to człowiek, który potrafi korzystnie zaprezentować siebie i swoją ofertę, umie nawiązać bliski, rzeczowy kontakt, skutecznie komunikuje się z innymi ludźmi, ma twórcze pomysły rozwiązań, radzi także sobie ze stresem, umie podejmować optymalne decyzje i zna procedury negocjacyjne. Jak więc zostać dobrym negocjatorem? W tym właśnie pomogą zajęcia z negocjacji handlowych.

Cele dydaktyczne:

Zapoznanie studentów z istotą i przebiegiem negocjacji handlowych.

Przekazanie wiedzy z zakresu negocjacji handlowych, w tym wiedzy związanej z procesem komunikacji, przebiegiem negocjacji, zasadami i technikami, stylami i strategiami negocjacyjnymi.

Rozwinięcie umiejętności niezbędnych do przygotowania i przeprowadzenia negocjacji handlowych, z wykorzystaniem poznanych stylów, technik i zasad.

Kształtowanie odpowiedniej postawy etycznej w negocjacjach oraz kompetencji społecznych, niezbędnych do samodzielnego rozwiązywania problemów pojawiających się w trakcie negocjacji.

Metody dydaktyczne:

MP1 studium przypadku
MC1 ćwiczenie praktyczne
MS1 wykład problemowy
MS2 metoda inscenizacji
MS3 dyskusja dydaktyczna
ME1 film

Metody oceniania:

MO1 test kontrolny
MO2 aktywność w trakcie zajęć

Konwersatorium

K1	Istota negocjacji handlowych (czym są negocjacje handlowe; sprzedaż a negocjacje handlowe)
K2	Przygotowanie do negocjacji (etapy procesu negocjacji; merytoryczne przygotowanie się do rozmów; utworzenie zespołu negocjującego; wybór i przygotowanie miejsca negocjacji)
K3	Techniki negocjacji handlowych (style/strategie negocjacyjne; techniki negocjacyjne stosowane w trakcie rozpoczęcia rozmów; techniki negocjacyjne stosowane w zaszniczej części rozmów; pytania w negocjacjach handlowych; techniki stosowane w ramach finalizacji rozmów)

Ćwiczenia

C1	Istota negocjacji handlowych - podobieństwa i różnice między negocjacjami a innymi sytuacjami komunikacyjnymi
C2	Pozyskiwanie informacji dotyczących sytuacji negocjacyjnej - case study
C3	Merytoryczne przygotowanie się do rozmów - gra symulacyjna
C4	Techniki negocjacyjne - gra symulacyjna
C5	Uwarunkowania skuteczności negocjacji - gra symulacyjna

Literatura podstawowa

- Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wyd. Antykwa, Kraków 2013.
- M. Schmidt, A. Heeper, Negocjacje handlowe, BC Edukacja 2008.

Literatura uzupełniająca

- Brdulak H. i J., Negocjacje handlowe, PWE, Warszawa 2004.
- Zbiegień-Maciąg L., Taktyki i techniki negocjacyjne, Wyd. AGH w Krakowie, Kraków 2009.
- Lunden B., Rosell L., Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach, BL Info Polska, 2010.

Warunki zaliczenia

Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie minimum połowy ogólnej punktacji z testu końcowego, połączone z aktywnym udziałem w zajęciach realizowanych w formie ćwiczeń z wykorzystaniem gry negocjacyjnej. Osoby, które w całej grupie uzyskają najwięcej punktów w grze będą miały podwyższoną ocenę z testu o jeden stopień.

Przykłady pytań zaliczeniowych

Negocjacje to: (a) proces podejmowania decyzji w drodze wzajemnego przekonywania się, (b) etap mediacji, (c) walka o wartości i dążenie do trudno dostępnej pozycji, (d) wszystkie powyższe odpowiedzi są prawidłowe

Grupa technik, które zapobiegać mają popsuciu się klimatu negocjacji i nagłej eskalacji żądań to: (a) techniki przełamania impasu, (b) techniki eskalacyjne, (c) techniki prewencyjne, (d) techniki budowania korzystnej atmosfery

Jakie kwestie poruszane są podczas negocjacji handlowych?

Wymień techniki przyspieszające zawarcie transakcji handlowej i opisz trzy wybrane.

Obciążenie pracą studenta

Studia stacjonarne/niestacjonarne

Forma pracy studenta	Konwersatorium		Ćwiczenia		Suma	
Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela	15 g	8 g	15 g	8 g	30 g	16 g
Zapoznanie się z literaturą przedmiotu	5 g	9 g			5 g	9 g

Przygotowanie się do zajęć			5 g	10 g			5 g	10 g
Przygotowanie się do kolokwium	5 g	10 g					5 g	10 g
Realizacja zadanych ćwiczeń i zadań			5 g	5 g			5 g	5 g
Przygotowanie sprawozdania z ćwiczeń								
Przygotowanie projektu / pracy								
Przygotowanie się i udział w egzaminie								
	25 g	27 g	25 g	23 g			50 g	50 g

Efekty uczenia się	KEK	Treści kształcenia	Metody dydaktyczne	M. oceniania
zna podstawowe techniki negocjacji handlowych	K_W03	K3 C3 C4 C5	MS1 MS2 MS3 ME1	MO1 MO2
posiada wiedzę w zakresie możliwości zastosowania negocjacji handlowych do rozwiązywania konfliktów biznesowych	K_W05	K1 K2 K3 C1 C2 C3 C4 C5	MS1 MS2 MS3 ME1 MC1	MO1 MO2
rozumie rolę negocjacji handlowych w kształtowaniu pożądaných relacji społecznych	K_W06	K1 K2 K3 C1 C2 C3 C4 C5	MS1 MS2 MS3 ME1 MC1	MO1 MO2
demonstruje wybrane techniki negocjacyjne i techniki skutecznej komunikacji	K_U01	C4 C5	MS2 MS3	MO2
potrafi dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej oraz określić jej potencjalne rozwiązania	K_U05	K2 K3 C3 C4 C5	MS1 MS2 MS3 ME1	MO1 MO2
stosuje podejście zespołowe w rozwiązywaniu problemów, przejawia otwartość na pomysły i punkt widzenia innych członków zespołu, dzieli się wiedzą i doświadczeniem oraz kładzie nacisk na współpracę.	K_U12	C1 C2 C3 C4 C5	MP1 MC1 MS1 MS3	MO2
ma przekonanie o sensie, wartości i potrzebie prowadzenia negocjacji handlowych drogą współpracy	K_K03	K1 K2 K3 K4 K5 C1 C2 C3	MS1 MS2 MS3 ME1 MC1	MO1 MO2