

Nazwa zajęć: Negotjacje		Negotiations	
Kierunek: Zarządzanie			Obowiązuje od roku ak. 2020/2021
Poziom: II st. magisterski		Profil: Praktyczny	Grupa zajęć: Kierunkowe
Semestr: 3	Forma zaliczenia: Z - zaliczenie na ocenę	Punkty ECTS: 3	Zajęcia do wyboru: Nie
Forma zajęć i liczba godzin na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych:			Język zajęć: polski
Wykład 15 / 8	Ćwiczenia 15 / 8		Suma godzin: 30 / 16
Specjalność:			
Nazwiska osób odpowiedzialnych za zajęcia: dr Joanna Koprowicz			
Opis zajęć: Negocjatorami stajemy się przez doświadczenie, ale wiedza o procesie negocjacyjnym jest niezbędna każdemu. W warunkach gospodarki rynkowej efekty zawartych umów biznesowych, uzgodnień co do zakupu i sprzedaży towarów i usług, wysokości wynagrodzenia, czy zakresu obowiązków, warunków otrzymywania i spłaty kredytów, decydują o sukcesie zarówno firm jak i indywidualnych osób. Negocjacje więc, to szczególnie ważna umiejętność, ze względu na jej powszechność i możliwe efekty. 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 pomoże przedmiot "Negocjacje", skierowany do studentów studiów magisterskich kierunku Zarządzanie. Celem zajęć jest zapoznanie studentów z wybranymi aspektami konfliktów handlowych, pojawiających się we współczesnych organizacjach oraz możliwościami ich rozwiązywania poprzez negocjacje. Celem zajęć jest także kształcenie umiejętności analizowania sytuacji konfliktowych, odpowiedniego przygotowania się do negocjacji, doboru i stosowania podstawowych technik negocjacyjnych a także skutecznego komunikowania się.			
Cele dydaktyczne:			
Zapoznanie studentów z wybranymi aspektami konfliktów społecznych oraz możliwościami ich rozwiązywania poprzez negocjacje.			
Przekazanie wiedzy dotyczącej istoty konfliktów społecznych oraz negocjacji jako sposobu ich rozwiązywania.			
Kształcenie umiejętności analizowania sytuacji konfliktowych, odpowiedniego przygotowania się i udziału w procesie negocjacji, doboru i stosowania odpowiednich technik negocjacyjnych.			
Przygotowanie studentów do radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych poprzez skuteczne komunikowanie się z uczestnikami konfliktu.			
Metody dydaktyczne:			Metody oceniania:
MP1	studium przypadku		MO1
MP2	praca ze źródłem elektronicznym		MO2
MC1	ćwiczenie praktyczne		
MS1	metoda inscenizacji		
			test kontrolny
			sprawozdanie z ćwiczeń

MS2	dyskusja dydaktyczna				
ME1	film				

Wykład

W1	Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów
W2	Przygotowanie do negocjacji
W3	Techniki negocjacji
W4	Skuteczny negocjator - umiejętności i role

Ćwiczenia

C1	Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów
C2	Pozyskiwanie informacji na temat partnera rozmów
C3	Merytoryczne przygotowanie do rozmów
C4	Techniki negocjacyjne - inscenizacja

Literatura podstawowa

1 P. Steele, J. Murphy, R. Russil: Jak odnieść sukces w negocjacjach. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer Business 2015
--

Literatura uzupełniająca

1 B. Lunden, L. Rosell: Techniki negocjacji - jak odnieść sukces w negocjacjach. Gdańsk: Wyd. BL Info 2010.
2 B. Tracy: Negocjowanie. Warszawa: Wyd. MT Biznes 2014.
3 E.M. Cenker, Negocjacje, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu, Poznań 2002.
4 R.J. Lewicki, D. M. Saunders (i in.): Zasady negocjacji - kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów. Poznań: Dom Wydawniczy REBIS 2012

Warunki zaliczenia

Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie minimum połowy ogólnej punktacji z testu końcowego, połączone z aktywnym udziałem w zajęciach realizowanych w formie ćwiczeń

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 przełamывania impasu, (b) techniki eskalacyjne, (c) techniki prewencyjne, (d) techniki budowania korzystnej atmosfery
 Spór powstały na tle rozbieżności w moralnej ocenie zachowania nazwiemy konfliktem: (a) intrapersonalnym, (b) adaptacyjnym, (c) postaw, (d) moralnym.

Obciążenie pracą studenta

Studia stacjonarne/niestacjonarne

Forma pracy studenta	Wykład		Ćwiczenia		Suma	
Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela	15 g	8 g	15 g	8 g	30 g	16 g

Zapoznanie się z literaturą przedmiotu	10 g	10 g				10 g	10 g
Przygotowanie się do zajęć			10 g	10 g		10 g	10 g
Przygotowanie się do kolokwium	10 g	15 g				10 g	15 g
Realizacja zadanych ćwiczeń i zadań			10 g	14 g		10 g	14 g
Przygotowanie sprawozdania z ćwiczeń			5 g	10 g		5 g	10 g
Przygotowanie projektu / pracy							
Przygotowanie się i udział w egzaminie							
	35 g	33 g	40 g	42 g		75 g	75 g

Efekty uczenia się	KEK	Treści kształcenia	Metody dydaktyczne	M. oceniania
zna terminologię w zakresie negocjacji	K_W01	W1-W4 C1-C4	MP1 MP2 MC1 MS1 MS2 MS3 ME1	MO1 MO2
rozumie istotę i znaczenie negocjacji, zna ich podstawowe zasady oraz metody, techniki, style negocjacyjne	K_W03	W1-W4 C1-C4	MP1 MP2 MC1 MS1 MS2 MS3 ME1	MO1 MO2
potrafi zidentyfikować sytuacje konfliktowe, wskazać ich potencjalne przyczyny i skutki; posiada wiedzę w zakresie możliwych sposobów rozwiązywania konfliktów, w szczególności negocjacji	K_W05	W1-W4 C1-C4	MP1 MP2 MC1 MS1 MS3	MO1 MO2
potrafi wykorzystać podstawową wiedzę teoretyczną z zakresu negocjacji oraz powiązanych z nimi dyscyplin w celu rozstrzygnięcia konkretnych problemów będących przedmiotem negocjacji	K_U01	W1-W4 C1-C4	MP1 MP2 MC1 MS1 MS2 MS3 ME1	MO1 MO2
zna rolę komunikacji interpersonalnej w kształtowaniu właściwych więzi społecznych	K_U08	W1-W4 C1-C4	MP2 MC1 MS1 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; jest przygotowany do kierowania zespołami negocjacyjnymi	K_U13	C1-4	MP1 MC1 MS1 MS3	MO2

posiada umiejętność zastosowania odpowiednich stylów, technik i taktyk negocjacyjnych do rozwiązania konkretnego problemu, będącego przedmiotem negocjacji	K_K02	C1-4	MP1 MC1 MS1 MS3	MO2
--	-------	------	-----------------	-----