Opis zajęć (sylabus): Negocjacje w biznesie

Nazwa zajęć:	**Negocjacje w biznesie**	**ECTS**	**3**
Nazwa zajęć w j. angielskim:	Negotiations in business		
Zajęcia dla kierunku studiów:	**Finanse i Rachunkowość**		

Język wykładowy: **polski**		Poziom studiów: **1**	
Forma studiów: **stacjonarne i niestacjonarne**	Status zajęć: **kierunkowy - do wyboru**	Numer semestru: **semestr letni**	
Rok akademicki, od którego obowiązuje opis (rocznik):		**2019/2020**	Numer katalogowy: **EKR-F-1SZ-X-57-KF-2019**

Koordynator zajęć:	**dr inż. Anna Parzonko**
Prowadzący zajęcia:	**dr inż. Anna Parzonko**
Jednostka realizująca:	**Katedra Turystyki, Komunikacji Społecznej i Doradztwa**
Jednostka zlecająca:	**Wydział Ekonomiczny**
Założenia, cele i opis zajęć:	a. zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji, b. poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania, c. poznanie stylów i technik negocjacyjnych, d. kształtowanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych. **Wykład** Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego. Charakterystyka procesu negocjacji z uwzględnieniem trzech podstawowych czynników (siły, zaufania i kreatywności) wpływających na przebieg interakcji negocjacyjnej. Strategie negocjacyjne stosowane przez współczesnego menedżera. Wpływ emocji na przebieg i efekty procesu negocjacji. Postawy negocjatora: 1/znak, 2/siła, 3/trwałość, 4/ważność. Sposoby prowadzenia negocjacji - style negocjowania. Umiejętności komunikowania interpersonalnego w negocjacjach - komunikacja jako perswazja. Negocjacje wewnątrz organizacji. Trudne sytuacje negocjacyjne -rozwiązywanie konfliktów w organizacjach. Etyka w procesie negocjacji. Sprawiedliwy wynik negocjacji. Elementy etykiety biznesu w negocjacjach. **Ćwiczenia** Osobowościowe uwarunkowania negocjacji. Typy negocjatora (określanie przez studentów swego typu negocjatora oraz poznanie zależności zachowań poszczególnych typów w procesie negocjacji z uwzględnieniem sylwetki menadżera). fazy negocjacji. Proces przygotowania negocjacji m.in. rola myślenia twórczego w negocjacjach. Taktyki i techniki negocjacyjne. Otwarcie i prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu poszczególnych taktyk i technik negocjacyjnych. Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych. Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji partnerskich, umożliwiających prowadzenie trwałych i długoterminowych relacji.
Formy dydaktyczne, liczba godzin:	a. wykład - liczba godzin: stacj: 20, niestacj. 12 b. ćwiczenia audytoryjne - liczba godzin: stacj: 10, niestacj. 4
Metody dydaktyczne:	dyskusja, konsultacje, wykład konwersacyjny, gry symulacyjne
Wymagania formalne i założenia wstępne:	brak

Efekty uczenia się:	**Wiedza - Zna i rozumie:**	**Umiejętności - Potrafi:**	**Kompetencje - Jest gotów do:**
	01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego 02 -Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.	03 -Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych. 04 -Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	05 -Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych 06 - student jest świadomy sposobów rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji

Sposób weryfikacji efektów uczenia się:	ocena aktywności w trakcie zajęć (efekty: 4,05), test (pisemny lub komputerowy) (efekty: 01,02,03,05,06)
Forma dokumentacji osiągniętych efektów uczenia się:	prace pisemne, karty oceny studenta (w tym na listach obecności)
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową:	ocena aktywności w trakcie zajęć - 10%, test (pisemny lub komputerowy) - 90%

Miejsce realizacji zajęć:	sala dydaktyczna

Literatura podstawowa i uzupełniająca:

1. Jastrzębska – Smolaga (red.), Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością, Difin, Warszawa 2007.
2. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo PSB, Kraków 1995
3. Lunden Bjorn, Rosell Lennart, Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach, Wydawnictwo BL Info Polska Sp. z o.o., Gdańsk 2014.
4. Rządca R., Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje,: Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003
5. Pease A.: Mowa ciała. Wydawnictwo JEDNOŚĆ, Kielce 2005.

Uwagi:
lw, ogólne

Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot:	
Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych dla zajęć efektów uczenia się - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS:	**75/75**
Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia:	**2.4/1.8 ECTS**

Tabela zgodności kierunkowych efektów uczenia się z efektami przedmiotu:

Kategoria efektu	Efekty uczenia się dla zajęć:	Odniesienie do efektów dla programu studiów dla kierunku	Oddziaływanie zajęć na efekt kierunkowy*)
Wiedza	01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego	FIR1_KW05	2
	02 -Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.	FIR1_KW05	2
Umiejętności	03 -Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.	FIR1_KU05	2
	04 -Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	FIR1_KU06	2
Kompetencje	05 -Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych	FIR1_KK02	2
	06 - student jest świadomy sposobów rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji	FIR1_KK02	2

*) 3 – zaawansowany i szczegółowy, 2 – znaczący, 1 – podstawowy