

## Opis zajęć (syllabus): Negocjacje w biznesie

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

Język wykładowy: <b>polski</b>		Poziom studiów: <b>1</b>	
Forma studiów: <b>stacjonarne i niestacjonarne</b>	Status zajęć: <b>kierunkowy - do wyboru</b>	Numer semestru: <b>semestr letni</b>	
Rok akademicki, od którego obowiązuje opis (rocznik):		<b>2020/2021</b>	Numer katalogowy: <b>EKR-F-1SZ-X-57-KF-2020</b>

Koordinator zajęć:	<b>dr inż. Anna Parzonko, adiunkt</b>		
Prowadzący zajęcia:	<b>dr inż. Anna Parzonko, adiunkt</b>		
Jednostka realizująca:	<b>Katedra Turystyki, Komunikowania Społecznego i Doradztwa</b>		
Jednostka zlecająca:	<b>Wydział Ekonomiczny</b>		
Założenia, cele i opis zajęć:	<p>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.</p> <p><b>Wykład</b>  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.</p> <p><b>Cwiczenia</b>  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.</p>		
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:	Nie dotyczy		
Efekty uczenia się:	<b>Wiedza - Zna i rozumie:</b> 1. Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego 2. Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.	<b>Umiejętności - Potrafi:</b> 3. Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych. 4. Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	<b>Kompetencje - Jest gotów do:</b> 5. Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych 6. 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 (wykładowa/ćwiczeniowa)
Literatura podstawowa i uzupełniająca:	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jastrzębska - Smolaga (red.), Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiedzy prawem a moralnością, Difin, Warszawa 2007.</li> <li>2. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo PSB, Kraków 1995.</li> <li>3. Lunden Bjorn, Rosell Lennart, Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach, Wydawnictwo BL Info Polska Sp. z o.o., Gdańsk. 2014.</li> <li>4. Rządca R., Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003.</li> <li>5. Pease A.: Mowa ciała. Wydawnictwo JEDNOŚĆ, Kielce 2005.</li> </ol>	
Uwagi:	

<b>Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot:</b>	
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:	<b>75/75</b>
Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia:	<b>2.4/1.8 ECTS</b>

<b>Tabela zgodności kierunkowych efektów uczenia się z efektami przedmiotu:</b>			
Kategoria efektu	Efekty uczenia się dla zajęć:	Odniesienie do efektów dla programu studiów dla kierunku	Oddziaływanie zajęć na efekt kierunkowy*)
Wiedza	1. Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego	FIR1_KW05	2
	2. Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.	FIR1_KW05	2
Umiejętności	3. Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.	FIR1_KU05	2
	4. Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	FIR1_KU06	2
Kompetencje	5. Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych	FIR1_KK02	2
	6. student jest świadomy sposobów rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji	FIR1_KK02	2

\*) 3 - zaawansowany i szczegółowy, 2 - znaczący, 1 - podstawowy