Opis zajęć (sylabus): Techniki i strategie negocjacji

Nazwa zajęć:	**Techniki i strategie negocjacji**	**ECTS**	**3**
Nazwa zajęć w j. angielskim:	Negotiations Strategies and Techniques		
Zajęcia dla kierunku studiów:	**Logistyka**		

Język wykładowy: **polski**		Poziom studiów: **2**	
Forma studiów: **stacjonarne i niestacjonarne**	Status zajęć: **kierunkowy - do wyboru**	Numer semestru: **semestr letni**	
Rok akademicki, od którego obowiązuje opis (rocznik):		**2020/2021**	Numer katalogowy: **EKR-L-2SZ-X-92-KF-2020**

Koordynator zajęć:	**dr inż. Anna Parzonko, Adiunkt**		
Prowadzący zajęcia:	**dr inż. Anna Parzonko**		
Jednostka realizująca:	**Katedra Turystyki, Komunikowania Społecznego i Doradztwa**		
Jednostka zlecająca:	**Wydział Ekonomiczny**		
Założenia, cele i opis zajęć:	a. zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji, b. zapoznanie studentów z podstawowymi metodami i technikami negocjacji, c. kształtowanie umiejętności skutecznego negocjowania, d. kształtowanie umiejętności rozpoznawania i reagowania na próby manipulacji psychologicznych. **Wykład** Ogólne charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego. Strategie negocjacyjne. Poznanie mechanizmów rządzących podstawowymi stylami negocjacyjnymi. Wpływ emocji na przebieg i efekty procesu negocjacji: definicja emocji i charakterystyka procesu emocjonalnego. Społeczne uwarunkowania komunikowania: płeć (styl kobiecy i męski), wykształcenie (kompetencja ograniczona i rozbudowana). Diagnozowanie sytuacji negocjacyjnych. Proces przygotowania do negocjacji. Problemy decyzyjne i teoria gier w negocjacjach. Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych. Zasady konstruowania poprawnego kontraktu końcowego. Etyka w procesie negocjacji. **Ćwiczenia** Określanie przez studentów swojego typu osobowości i typu negocjatora. Poznanie zależności zachowań poszczególnych typów w procesie negocjacji. Strategie podejścia do konfliktu. Określenie stylów rozwiązywania konfliktów przez studentów. Struktura rozmowy negocjacyjnej. Otwarcie i prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu poszczególnych strategii negocjacyjnych i technik negocjacyjnych (kształtowanie sytuacji, sterowanie przebiegiem negocjacji, prezentacje, manipulacje psychologiczne, mądre ustępstwa, obietnice, groźby, odpowiedzi na groźby, blef, odpowiedzi na ofertę drugiej strony, gra czasem, budowa porozumienia, negocjowanie ze słabszej pozycji, źródła siły w negocjacjach, itp.). Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji partnerskich, umożliwiających prowadzenie trwałych i długoterminowych relacji. Negocjacje na rynkach międzynarodowych - w 45 minut dookoła świata (niezbędne w delegacji informacje: historia kraju, religia, język, kultura organizacyjna, pozdrowienia, etykiet		
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:** 01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego 02 - Wie jak należy postępować a jakich zachowań powinno się unikać w negocjacjach	**Umiejętności - Potrafi:** 03 -Posiada umiejętności rozpoznawania i reagowania na próby manipulacji psychologicznych. 04 -Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	**Kompetencje - Jest gotów do:** 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: 03,04,05), test (pisemny lub komputerowy) (efekty: 01,02,05,06)		
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 - 40%, test (pisemny lub komputerowy) - 60%
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:
-+, ver-lw, grupa "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:	**1.8/1.8 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	L2_KW05	2
	02 - Wie jak należy postępować a jakich zachowań powinno się unikać w negocjacjach	L2_KW05	2
Umiejętności	03 -Posiada umiejętności rozpoznawania i reagowania na próby manipulacji psychologicznych.	L2_KU05	2
	04 -Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	L2_KU06	2
Kompetencje	05 -Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.	L2_KK02	2
	06 - student jest świadomy sposobów rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji	L2_KK02	2

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