

## 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>Turystyka i Rekreacja</b> |             |          |

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

|  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| Koordinator zajęć:                                   | <b>dr inż. Anna Parzonko, Adiunkt</b>   |  |   |
| Prowadzący zajęcia:                                  | <b>dr inż. Anna Parzonko</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,<br/> b. poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania,<br/> c. poznanie stylów i technik negocjacyjnych,<br/> d. kształtowanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych.</p> <p><b>Wykład</b><br/> 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><br/> 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<br>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:                                  | <b>Wiedza - Zna i rozumie:</b><br>01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego<br>02 -Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.   | <b>Umiejętności - Potrafi:</b><br>03 -Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.<br>04 -Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. | <b>Kompetencje - Jest gotów do:</b><br>05 -Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych<br>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. Pomiedzy prawem a moralnością, Difin, Warszawa 2007.<br>2. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo PSB, Kraków 1995<br>3. Lunden Bjorn, Rosell Lennart, Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach, Wydawnictwo BL Info Polska Sp. z o.o., Gdańsk 2014.<br>4. Rządca R., Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003<br>5. Pease A.: Mowa ciała. Wydawnictwo JEDNOŚĆ, Kielce 2005. |                  |
| Uwagi:<br>Iw, grupa "ogólne"   |                  |

|   |                     |
|---|---------------------|
| <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  | 01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego   | TR1_KW04   | 2   |
|   | 02 - Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.   | TR1_KW04   | 2   |
| Umiejętności  | 03 - Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.   | TR1_KU03   | 2   |
|   | 04 - Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. | TR1_KU04   | 2   |
| Kompetencje   | 05 - Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych  | TR1_KK03   | 2   |
|   | 06 - student jest świadomy sposobów rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji                                       | TR1_KK03   | 2   |

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