



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOTIATIONS, PG_00037870							
Kierunek studiów	Zarządzanie (studia w jęz. angielskim)							
Data rozpoczęcia studiów	październik 2021 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2022/2023			
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych			
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni			
Rok studiów	2	Język wykładowy			angielski			
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS			2.0			
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie			
Jednostka prowadząca	Wydział Zarządzania i Ekonomii -> Katedra Przedsiębiorczości							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Katarzyna Stankiewicz					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr Katarzyna Stankiewicz					
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM	
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0	30	
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0							
Negotiations 2022/2023 - Moodle ID: 23875 https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=23875								
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM	
	Liczba godzin pracy studenta	30		2.0		18.0	50	
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przygotowanie studenta do udziału w różnego typu negocjacjach poprzez zapoznanie go z zasadami negocjowania wygrana-wygrana i udział w zadaniach problemowych z tego zakresu.							
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[K7_U13] analizuje i ocenia zjawiska społeczne zachodzące w organizacjach oraz potrafi tworzyć zespoły zadaniowe w oparciu o zasady pracy grupowej		analizuje sytuację negocjacyjną, dobiera osoby do zespołu negocjacyjnego, reaguje na zmienność sytuacji negocjacyjnej			[SU1] Ocena realizacji zadania [SU2] Ocena umiejętności analizy informacji [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu		
	[K7_W06] posiada pogłębioną wiedzę o różnych rodzajach więzi społecznych i występujących między nimi prawidłowościach w organizacji, wśród interesariuszy oraz w jej otoczeniu		rozdziela style negocjacji, zna etapy procesu przygotowania do negocjacji, zna techniki negocjacyjne, zna zasady negocjacji wewnątrz organizacji i z jej klientami			[SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym [SW2] Ocena wiedzy zawartej w prezentacji		
	[K7_U07] proponuje rozwiązania problemów społecznych, prawnych i etycznych powstających jako konsekwencje podejmowanych decyzji gospodarczych		proponuje sposób rozwiązania sytuacji konfliktowych, przygotowuje się do spotkań negocjacyjnych, stosuje zasady negocjacji win-win			[SU1] Ocena realizacji zadania [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu		
	[K7_K04] działa zgodnie z zasadami budowania relacji oraz zarządzania procesami i projektami, organizując je dla dobra firmy oraz przewidując konsekwencje podejmowanych decyzji		wybiera rzeczowy styl negocjacji, współpracuje zgodnie z zasadami budowania długoterminowych relacji biznesowych,			[SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej [SK1] Ocena umiejętności pracy w grupie		

Treści przedmiotu	<ul style="list-style-type: none"> Definicje i istota negocjacji; Style negocjacji; Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej; Emocje i percepcja w negocjacjach Analiza sytuacji konfliktowych - alternatywne metody rozwiązywania konfliktu; Przygotowanie negocjacji: określenie celów, ustępstw i strategii, taktyki; Źródła siły negocjacyjnej - BATNA; czas, miejsce Taktyki negocjacyjne Negocjacje zespołowe - jak zbudować efektywny zespół negocjacyjny Specyfika negocjacji wewnątrz organizacji i w realizacji projektów Elevator speech - jak zaprezentować swój projekt Negocjacje w czasach pandemii - wyzwania, zmiany procesu Negocjacje online - zagrożenia i korzyści Zasady skutecznych negocjacji. 		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	kolokwium lub prezentacja projektu badawczego dotyczącego negocjacji	60.0%	70.0%
	udział w zadaniach praktycznych	85.0%	30.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Spangle M, Isenhardt M.W, Negotiation: communication for diverse settings, Sae Publications, 2003, UK</p> <p>Fisher R., Ury W., Getting to yes: negotiating agreement without giving in, Penguin Books, 2000</p> <p>Cialdini R., Influence: The Psychology of Persuasion</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	<p>David S. Hames, Negotiation: Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions: Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, SAGE, 2011 (https://books.google.pl/books?id=5d_FudyDtxQC&pg=PA10&dq=negotiation+preparation&hl=pl&sa=X)</p> <p>Jean-Claude Usunier, Intercultural Business Negotiations. Deal-Making or Relationship Building Routledge, 8 paź 2018 (https://books.google.pl/books?id=HVlxDwAAQBAJ&pg=PT365&dq=intercultural+negotiations&hl=pl&sa=X)</p> <p>Bill Scott, Bertil Billing, Negotiation skills in Engineering and Construction, Thomas Telford, 1990 (https://books.google.pl/books?id=NWyLG_9WVj4C&dq=negotiations+in+project&hl=pl&source=gbs_n)</p>	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Jakie techniki wpływu można zastosować w podanej sytuacji negocjacyjnej?		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		