



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOTIATIONS, PG_00037870						
Kierunek studiów	Zarządzanie (studia w jęz. angielskim)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2022 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2023/2024				
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 Beata Krawczyk-Bryłka					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
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							
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_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,			[SK1] Ocena umiejętności pracy w grupie [SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej		
	[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			[SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu [SU1] Ocena realizacji zadania		
	[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			[SW2] Ocena wiedzy zawartej w prezentacji [SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym		
	[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			[SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu [SU2] Ocena umiejętności analizy informacji [SU1] Ocena realizacji zadania		

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	<table border="1" data-bbox="451 555 1487 712"> <thead> <tr> <th data-bbox="451 555 798 593">Sposób oceniania (składowe)</th> <th data-bbox="798 555 1141 593">Próg zaliczeniowy</th> <th data-bbox="1141 555 1487 593">Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="451 593 798 627">udział w zadaniach praktycznych</td> <td data-bbox="798 593 1141 627">85.0%</td> <td data-bbox="1141 593 1487 627">30.0%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 627 798 712">kolokwium lub prezentacja projektu badawczego dotyczącego negocjacji</td> <td data-bbox="798 627 1141 712">60.0%</td> <td data-bbox="1141 627 1487 712">70.0%</td> </tr> </tbody> </table>			Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	udział w zadaniach praktycznych	85.0%	30.0%	kolokwium lub prezentacja projektu badawczego dotyczącego negocjacji	60.0%	70.0%
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej										
udział w zadaniach praktycznych	85.0%	30.0%										
kolokwium lub prezentacja projektu badawczego dotyczącego negocjacji	60.0%	70.0%										
Zalecana lista lektur	<table border="1" data-bbox="451 712 1487 1496"> <tr> <td data-bbox="451 712 798 1003">Podstawowa lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="798 712 1487 1003"> <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> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 1003 798 1496">Uzupełniająca lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="798 1003 1487 1496"> <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> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 1496 798 1496">Adresy eZasobów</td> <td colspan="2" data-bbox="798 1496 1487 1496"></td> </tr> </table>			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		
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											