



## OPIS PRZEDMIOTU

<b>KIERUNEK</b>	Zarządzanie
<b>SPECJALNOŚĆ</b>	Finanse i rachunkowość przedsiębiorstw
<b>TRYB STUDIÓW</b>	Stacjonarny / niestacjonarny
<b>SEMESTR</b>	1

<b>Nazwa przedmiotu</b>	<b>Warsztaty negocjacji</b>	MW_2_9
<b>Wymiar godzinowy poszczególnych form zajęć</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• wykłady</li><li>• inne formy</li></ul>	Studia stacjonarne – 40 Studia niestacjonarne -24	
	Studia stacjonarne – 10 Studia niestacjonarne – 8	
	Studia stacjonarne – 30 Studia niestacjonarne - 16	

<b>Cele kształcenia:</b>	Zapoznanie studentów z problemami związanymi z procesem negocjacji w stosunkach międzyludzkich. Poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania, stylów i technik negocjacyjnych. Wykształcenie umiejętności prowadzenia rozmów skutecznych negocjacyjnych.
--------------------------	--

<b>Efekty kształcenia dla przedmiotu</b>	
--	--

Numer	Efekty kształcenia, student/ka, który/a zaliczył/a przedmiot, potrafi:	Odniesienie efektów kształcenia dla programu	Odniesienie do efektów kształcenia dla obszaru
K_W01	student zna istotę, etapy, zasady i znaczenie procesu negocjacji w stosunkach międzyludzkich	K_W03 K_W06 K_W10 K_W11	P7S_WG P7S_WG P7S_WG P7S_WG
K_W02	student zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.	K_W03 K_W06 K_W10 K_W11	P7S_WG P7S_WG P7S_WG P7S_WG
K_U03	student posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	K_U01 K_U07 K_U11	P7S_UW P7S_UO P7S_UK
K_U04	student posiada umiejętność dostosowania procesu negocjacji do wybranych sytuacji negocjacji w stosunkach międzyludzkich	K_U01 K_U07 K_U11	P7S_UW P7S_UO P7S_UK
K_K05	student potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji wykazując aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.	K_K04 K_K05 K_K08	P7S_KK P7S_KR P7S_KO
K_K06	student posiada umiejętność skutecznej współpracy w zespole negocjacyjnym potrafiąc przekonać grupę do swoich poglądów.	K_K02 K_K03 K_K05 K_K08	P7S_KK P7S_KO P7S_KR P7S_KO

Numer treści	Treści kształcenia / programowe	Odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
	<b>Wykłady</b>	
T_01	Istota negocjacji; style negocjacji; proces negocjacji	K_W01 K_W02
T_02	Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego.	K_W01 K_W02
T_03	Charakterystyka procesu negocjacji z uwzględnieniem trzech podstawowych czynników (siły, zaufania kreatywności) wpływających na przebieg interakcji negocjacyjnej.	K_W01 K_W02 K_K06
T_04	Strategie negocjacyjne i najczęstsze błędy popełniane podczas negocjacji.	K_W01 K_W02 K_U03 K_K06
T_05	Poznanie mechanizmów rządzących podstawowymi stylami negocjacyjnymi.	K_W02 K_W02 K_U03 K_K06
T_06	Techniki negocjacji w stosunkach międzynarodowych	K_W01 K_W02 K_U03 K_K06
T_07	Etyka w procesie negocjacji.	K_W01 K_K06
T_08	Sprawiedliwy wynik negocjacji. Reguły oceny wyniku negocjacji. Negocjacje wewnątrz organizacji.	K_W01 K_U03 K_K06

	<b>Ćwiczenia</b>	
T_09	Osobowościowe uwarunkowania negocjacji.	K_W01 K_W02 K_U03
T_10	Typy negocjatora	K_W01 K_W02
T_11	Wpływ emocji na przebieg i efekty procesu negocjacji.	K_W02 K_U03 K_U04
T_12	Struktura rozmowy negocjacyjnej. Proces przygotowania negocjacji m.in. określanie celu negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji itp. Taktyki i techniki negocjacyjne.	K_W01 K_W02 K_U03 K_U04 K_K05 K_K06
T_13	Otwarcie i prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu poszczególnych taktyk i technik negocjacyjnych.	K_U03 K_U04 K_K05 K_K06
T_14	Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych.	K_W02 K_U03 K_U04 K_K05 K_K06
T_15	Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji partnerskich, umożliwiających prowadzenie trwałych i długoterminowych relacji.	K_W02 K_U03 K_U04 K_K05 K_K06
T_16	Umiejętności komunikowania interpersonalnego w negocjacjach. Negocjacje w rejonach konfliktu i w sytuacjach kryzysowych.	K_U03 K_U04 K_K05

		K_K06
T_17	Podstawy savoir – vivre`u niezbędne w negocjacjach.	K_U03 K_U04
T_18	Mowa ciała w negocjacjach	K_U03 K_U04
T_19	Zasady negocjacji w stosunkach międzynarodowych. Dostosowanie technik negocjacji do wybranych kultur	K_W02 K_U03 K_U04 K_K05 K_K06
T_20	Komunikacja internetowa i telefoniczna w negocjacjach	K_U03 K_U04 K_K05

Metody i formy prowadzenia zajęć	Treści kształcenia i programowe
Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	
Wykład konwersatoryjny	T_04 - 08
Wykład problemowy	
Wykład informacyjny	T_01 - 03
Dyskusja	T_11, T_20
Praca z tekstem	
Metoda analizy przypadków	
Uczenie problemowe (Problem-based learning)	
Gra dydaktyczna/symulacyjna	T_13, T_14
Metoda ćwiczeniowa	
Metoda warsztatowa	
Metoda projektu	
Prezentacja multimedialna	T_12, T_16, T_19
Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	
Praca w grupach	T_09, T_10, T_15, T_17, T_18
Inne (jakie?) - ...	
...	

Kryteria oceny w odniesieniu do poszczególnych efektów kształcenia				
Efekt kształcenia	Na ocenę 2	Na ocenę 3	Na ocenę 4	Na ocenę 5
K_W01	student nie zna istoty, etapów, zasad i znaczenia procesu negocjacji w stosunkach międzyludzkich.	student zna istotę, etapy, zasady i znaczenie procesu negocjacji w stosunkach międzyludzkich.	student zna istotę, etapy, zasady i znaczenie procesu negocjacji w stosunkach międzyludzkich na poziomie średniozaawansowanym.	student zna istotę, etapy, zasady i znaczenie procesu negocjacji w stosunkach międzyludzkich
K_W02	student nie zna i nie rozróżnia stylów prowadzenia rozmów negocjacyjnych.	student zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych. Na poziomie	student zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych na poziomie	student zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.

		podstawowym.	średniozaawansowany m.	
K_U03	student nie posiada umiejętności stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	student posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych na poziomie podstawowym.	student posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych na poziomie średniozaawansowany m.	student posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.
K_U04	Student nie posiada umiejętność dostosowania procesu negocjacji do wybranych sytuacji negocjacji w stosunkach międzyludzkich.	student posiada umiejętność dostosowania procesu negocjacji do wybranych sytuacji negocjacji w stosunkach międzyludzkich na poziomie podstawowym.	student posiada umiejętność dostosowania procesu negocjacji do wybranych sytuacji negocjacji w stosunkach międzyludzkich na poziomie średniozaawansowany m.	student posiada umiejętność dostosowania procesu negocjacji do wybranych sytuacji negocjacji w stosunkach międzyludzkich.
K_U05	student potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji wykazując aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.	student potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji wykazując aktywną postawę w procesach negocjacyjnych na poziomie podstawowym.	student potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji wykazując aktywną postawę w procesach negocjacyjnych na poziomie średniozaawansowany m.	student potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji wykazując aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.
K_K06	student posiada umiejętność skutecznej współpracy w zespole negocjacyjnym potrafiąc przekonać grupę do swoich poglądów.	student posiada umiejętność skutecznej współpracy w zespole negocjacyjnym	student posiada umiejętność skutecznej współpracy w zespole negocjacyjnym potrafiąc przekonać grupę do swoich poglądów na poziomie średniozaawansowany m	student posiada umiejętność skutecznej współpracy w zespole negocjacyjnym potrafiąc przekonać grupę do swoich poglądów.

Weryfikacja efektów kształcenia	Symbole EK dla modułu zajęć/przedmiotu					
	W01	W02	U03	U04	K05	K06
Egzamin pisemny						
Egzamin ustny						
Zaliczenie pisemne						
Zaliczenie ustne	X	X	X	X	X	X
Kolokwium pisemne						
Kolokwium ustne	X	X	X	X	X	X
Test						
Projekt						
Esej						
Raport						
Prezentacja multimedialna	X	X	X	X	X	X
Inne (jakie?) – analiza przypadków, gra dydaktyczna			X	X	X	X

Praca podczas ćwiczeń	X	X	X	X	X	X
-----------------------	---	---	---	---	---	---

Wymiar godzinowy zajęć i pracy studenta	Stacjonarne	Niestacjonarne
1. Wykłady (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)	10	8
2. Inne formy (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)	30	16
3. Konsultacje z nauczycielem	20	20
<b>Razem 1+2+3</b>	<b>60</b>	<b>44</b>
4. Praktyki (realizowane samodzielnie przez studentów)	—	—
5. Praca własna studenta (w tym prace domowe i projektowe, przygotowanie się do zaliczenia/egzaminu)	65	81
<b>Razem 4+5</b>	<b>65</b>	<b>81</b>
<b>SUMA 1+2+3+4+5</b>	<b>125</b>	<b>125</b>
<b>Łącznie punktów ECTS wg planu studiów</b>	<b>5</b>	

<b>Literatura podstawowa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Dąbrowski, P. 1998. Praktyczna teoria negocjacji. Wydawnictwo SORBOG. Warszawa .</li> <li>– Nęcki, Z. 1995. Negocjacje w biznesie. Wydawnictwo PSB. Kraków.</li> <li>– G. Rosa, E. Flejterska, L. Gracz: Komunikacja międzykulturowa w biznesie, Wydawnictwo Naukowe US, Szczecin 2009</li> <li>– G.Rosa :. Komunikacja i negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009</li> <li>– Pease, A. 2005. Mowa ciała. Wydawnictwo JEDNOŚĆ. Kielce.</li> </ul>
<b>Literatura uzupełniająca</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rządca, R. 2003. Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje. Wydawnictwo PWE. Warszawa.</li> <li>– Fisher, R. Ury, W. 1996. Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się. Wydawnictwo PWE. Warszawa.</li> <li>– H.Mruk :. Komunikowanie się w marketingu, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne 2004</li> <li>– R.R. Gesteland: Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000</li> </ul>