



OPIS PRZEDMIOTU

KIERUNEK	Zarządzanie
SPECJALNOŚĆ	Handel i usługi
TRYB STUDIÓW	Stacjonarny / niestacjonarny
SEMESTR	6

Nazwa przedmiotu	Negocjacje handlowe
Wymiar godzinowy poszczególnych form zajęć <ul style="list-style-type: none">• wykłady• inne formy	Studia stacjonarne – 30 Studia niestacjonarne - 18
	Studia stacjonarne – 10; Studia niestacjonarne - 8
	Studia stacjonarne – 20; Studia niestacjonarne - 10

Cele kształcenia:	<ul style="list-style-type: none">– przedstawienie istoty i poszczególnych faz negocjacji handlowych– przedstawienie podstawowych technik negocjacji w handlu oraz sposobów obrony przed nimi
--------------------------	--

Efekty kształcenia dla przedmiotu	
--	--

Numer	Efekty kształcenia, student/ka, który/a zaliczył/a przedmiot, potrafi:	Odniesienie efektów kształcenia dla programu	Odniesienie do efektów kształcenia dla obszaru
EK_W01	określić podstawowe zasady efektywnej negocjacji	K_W03 K_W06 K_W09	P6S_WG
EK_W02	wskazać i przedstawić poszczególne fazy procesu negocjacji w handlu	K_W07 K_W09 K_W10	P6S_WG
EK_U03	odpowiednio wybrać i zastosować podstawowe techniki negocjacji w handlu	K_U05 K_U06 K_U12	P6S_UW P6S_UO
EK_U04	odpowiednio wybrać i zastosować podstawowe techniki obrony w negocjacjach handlowych	K_U05 K_U06 K_U12	P6S_UW P6S_UO
EK_K05	ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, rozumie potrzebę ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego, poznawania nowych technik negocjacji i zdobywania niezbędnej wiedzy również poprzez praktykę zawodową	K_K01 K_K03	P6S_KK

Numer treści	Treści kształcenia / programowe	Odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
---------------------	--	--

	Wykłady	
T_01	Podstawowe zasady efektywnych negocjacji I: <ul style="list-style-type: none"> pojęcie negocjacji, podstawowe strategie, relacje między stronami negocjacji, rola obiektywnych kryteriów negocjacji, BATNA, rola otoczenia, rola czasu 	EK_W01
T_02	Podstawowe zasady efektywnych negocjacji II: <ul style="list-style-type: none"> komunikowanie się w procesie negocjacji, niewerbalne komunikowanie się w procesie negocjacji, rola uważnego słuchania, sztuka zadawania pytań, sztuka odpowiadania na pytania, wiara w słowo drukowane, sukces w negocjacjach 	EK_W01
T_03	Fazy procesu negocjacji I: <ul style="list-style-type: none"> przygotowanie, zdefiniowanie przedmiotu, określenie celów, analiza sytuacji drugiej strony, określenie obszaru negocjacji, wybór strategii, pozostałe elementy przygotowań, faza wyjściowa – otwarcie, dystans i klimat, określenie reguł gry, wymiana pierwszych stanowisk, ponowna analiza założeń i modyfikacja strategii 	EK_W02
T_04	Fazy procesu negocjacji II: <ul style="list-style-type: none"> faza środkowa, dokończenie fazy wyjściowej, nadanie rozpędu negocjacji, sposoby podtrzymania tempa negocjacji i przewyciężania impasu, analiza przebiegu fazy środkowej, faza końcowa, testowanie limitów, absolutna granica ustępstw, presja czasu, zachowanie twarzy, podpisanie umowy i realizacja 	EK_W02
T_05	Rola różnic kulturowych w negocjacjach <ul style="list-style-type: none"> Ameryka Północna, Europa Zachodnia, Ameryka Łacińska, Bliski Wschód, Daleki Wschód 	EK_W01 EK_W02 EK_K05

	Ćwiczenia	
T_06	Taktyki negocjacyjne I	EK_U03 EK_K05
T_07	Taktyki negocjacyjne II	EK_U03 EK_K05
T_08	Techniki obrony w negocjacjach I	EK_U04 EK_K05
T_09	Techniki obrony w negocjacjach II	EK_U04 EK_K05

Metody i formy prowadzenia zajęć	Treści kształcenia i programowe
Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	
Wykład konwersatoryjny	T_01 – T_05
Wykład problemowy	
Wykład informacyjny	
Dyskusja	
Praca z tekstem	
Metoda analizy przypadków	
Uczenie problemowe (Problem-based learning)	
Gra dydaktyczna/symulacyjna	
Metoda ćwiczeniowa	
Metoda warsztatowa	T_06 – T_09
Metoda projektu	

Prezentacja multimedialna	
Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	
Inne (jakie?) - ...	
...	

Kryteria oceny w odniesieniu do poszczególnych efektów kształcenia				
Efekt kształcenia	Na ocenę 2	Na ocenę 3	Na ocenę 4	Na ocenę 5
EK_W01	Student/ka nie potrafi określić podstawowych zasad efektywnych negocjacji	Student/ka potrafi określić podstawowe zasady efektywnych negocjacji	Student/ka nie tylko potrafi określić określić podstawowe zasady efektywnych negocjacji ale także podać przykłady konkretnych sytuacji kiedy je stosować	Student/ka nie tylko potrafi określić określić podstawowe zasady efektywnych negocjacji ale także podać przykłady konkretnych sytuacji kiedy je stosować oraz nazwać czynniki wpływające na ich efektywność
EK_W02	Student/ka nie potrafi przedstawić podstawowych faz negocjacji w handlu	Student/ka potrafi przedstawić podstawowe fazy negocjacji w handlu	Student/ka nie tylko potrafi przedstawić podstawowe fazy negocjacji w handlu, ale również wskazać najważniejsze ich elementy	Student/ka nie tylko potrafi przedstawić podstawowe fazy negocjacji w handlu, ale również wskazać najważniejsze ich elementy oraz określić ich znaczenie
EK_U03	Student/ka nie potrafi odpowiednio wybrać i zastosować podstawowych technik negocjacji w handlu	Student/ka potrafi odpowiednio wybrać i zastosować podstawowe techniki negocjacji w handlu	Student/ka nie tylko potrafi odpowiednio wybrać i zastosować podstawowe techniki negocjacji w handlu, ale również potrafi wskazać sytuacje, w których je stosować	Student/ka nie tylko potrafi odpowiednio wybrać i zastosować podstawowe techniki negocjacji w handlu, ale również potrafi wskazać sytuacje, w których je stosować oraz przedstawić czynniki, które odgrywają w nich kluczowe znaczenie
EK_U04	Student/ka nie potrafi odpowiednio wybrać i zastosować podstawowe techniki obrony w negocjacjach handlowych	Student/ka potrafi odpowiednio wybrać i zastosować podstawowe techniki obrony w negocjacjach handlowych	Student/ka nie tylko potrafi odpowiednio wybrać i zastosować podstawowe techniki obrony w negocjacjach handlowych ale również potrafi wskazać sytuacje, w których je stosować	Student/ka nie tylko potrafi odpowiednio wybrać i zastosować podstawowe techniki obrony w negocjacjach handlowych ale również potrafi wskazać sytuacje, w których je stosować oraz przedstawić czynniki, które odgrywają w nich kluczowe znaczenie
EK_K05	Student/ka nie postrzega relacji między kompetencjami różnych podmiotów i środowisk a ich wpływem na negocjacje w handlu	Student/ka w podstawowym stopniu postrzega relacje między kompetencjami różnych podmiotów i środowisk a ich wpływem na negocjacje w handlu	Student/ka w należyтым stopniu postrzega relacje między kompetencjami różnych podmiotów i środowisk a a ich wpływem na negocjacje w handlu	Student/ka w pełni postrzega relacje między kompetencjami różnych podmiotów i środowisk a ich wpływem na negocjacje w handlu

Weryfikacja efektów kształcenia	Symbole EK dla modułu zajęć/przedmiotu				
	W01	W02	U03	U04	K05
Egzamin pisemny					
Egzamin ustny					
Zaliczenie pisemne					
Zaliczenie ustne	X	X	X	X	X
Kolokwium pisemne					
Kolokwium ustne	X	X	X	X	X

Test					
Projekt					
Praca pisemna					
Raport					
Prezentacja multimedialna					
Praca podczas ćwiczeń	X	X	X	X	X
Inne (jakie?) -					

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)	20	10
3. Konsultacje z nauczycielem	-	-
Razem 1+2+3	30	18
4. Praktyki (realizowane samodzielnie przez studentów)	—	—
5. Praca własna studenta (w tym prace domowe i projektowe, przygotowanie się do zaliczenia/egzaminu)	20	32
Razem 4+5	20	32
SUMA 1+2+3+4+5	50	50
Łącznie punktów ECTS wg planu studiów	2	

Literatura podstawowa	<ol style="list-style-type: none"> 1. R. Fisher, W.Ury, B.Patton: Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE Warszawa 2004 2. Z. Nęcki: Negocjacje w biznesie. Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2000 i późniejsze 3. J. Kamiński: Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2003 4. R.A. Rządca: Negocjacje w interesach. PWE, Warszawa 2003, 5. U. Kałużna-Drewińska: Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy, AE Wrocław 2006
Literatura uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> 1. P. Steele , J. Murphy,R. Rusill: Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, 2.H. Jastrzębska-Smolagi (red.) Ekonomiczne podstawy negocjacji, Diffin, Warszawa 2007 3. C. Lyons: Ja wygrywam, ty wygrywasz. MT. BIZNES, Warszawa 2008 4.K. Bargiel-Matusiewicz: Negocjacje i mediacje, PWE Warszawa 2007 5.E.M. Cenker: negocjacje, Wyd. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2002