

UCZELNIA METROPOLITALNA						
Kierunek studiów: Zarządzanie						
Przedmiot: Negocjacje w biznesie						
Profil kształcenia: praktyczny						
Poziom kształcenia: studia I stopnia						
Liczba godzin w semestrze	1		2		3	
	I	II	III	IV	V	VI
Studia stacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)*						16 ćw
Studia niestacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)						12 ćw
JĘZYK PROWADZENIA ZAJĘĆ	Polski					
FORMA ZAJĘĆ	ćwiczenia					
CELE PRZEDMIOTU	Przygotowanie studentów do samodzielnego prowadzenia negocjacji biznesowych z wykorzystaniem znanych i najczęściej praktykowanych technik, metod i taktyk negocjacyjnych.					
Odniesienie do efektów uczenia się		Opis efektów uczenia się		Sposób weryfikacji efektu uczenia się		
Efekt kierunkowy	PRK					
WIEDZA						
Z_W05 Z_W11	P6S_WG P6S_WG	zna w zaawansowanym stopniu zasady komunikowania interpersonalnego, prawidłowości i zakłócenia w tym procesie,		Test zawierający pytania otwarte i zamknięte		
Z_W06 Z_W05 Z_W11	P6S_WG P6S_WG P6S_WK	zna w zaawansowanym stopniu techniki i metody negocjacji,		Test zawierający pytania otwarte i zamknięte		
Z_W03 Z_W06	P6S_WG P6S_WG P6S_WK	zna w zaawansowanym stopniu uwarunkowania negocjacyjne podmiotów biznesowych		Test zawierający pytania otwarte i zamknięte		
UMIEJĘTNOŚCI						
Z_U01 Z_U02	P6S_UW P6S_UW	potrafi wykorzystać dostępne informacje w procesie negocjacji biznesowych		Obserwacje studenta podczas negocjacji		
Z_U08 Z_U09	P6S_UW P6S_UW P6S_UW	właściwie dobiera technikę i metodę negocjacji w zależności od przyjętego stylu negocjacji i zachowania partnera negocjacyjnego		Obserwacje studenta podczas negocjacji		
Z_U09 Z_U08 Z_U11	P6S_UW P6S_UO P6S_UK	potrafi przeciwstawić się argumentom drugiej strony i odpowiednio na nie zareagować		Obserwacje studenta podczas negocjacji		
Z_U08 Z_U09	P6S_UW P6S_UW	przewiduje zachowanie drugiej strony i rozumie przesłanki takiego zachowania		Obserwacje studenta podczas negocjacji		
KOMPETENCJE SPOŁECZNE						
Z_K03 Z_K01	P6S_KR	jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia roli zawodowej w zakresie negocjacji, wyznaczając priorytety przyjmując ich logiczną argumentację,		Obserwacja postawy studenta podczas przygotowania do negocjacji jak i w negocjacjach właściwych.		

<b>Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)**</b>	
<p><b>Stacjonarne</b></p> <p>udział w wykładach =            udział w ćwiczeniach = 16            przygotowanie do ćwiczeń = 12            przygotowanie do wykładu =            przygotowanie do egzaminu = 5,5            realizacja zadań projektowych =            konsultacje= 2            e-learning =            zaliczenie/egzamin = 2            inne (określ jakie) =  <b>RAZEM: 37,5</b>  <b>Liczba punktów ECTS: 1,5</b>  <b>w tym w ramach zajęć praktycznych: 1,5</b></p>	<p><b>Niestacjonarne</b></p> <p>udział w wykładach =            udział w ćwiczeniach = 12            przygotowanie do ćwiczeń = 16            przygotowanie do wykładu =            przygotowanie do egzaminu = 5,5            realizacja zadań projektowych =            konsultacje= 2            e-learning =            zaliczenie/egzamin = 2            inne (określ jakie) =  <b>RAZEM:37,5</b>  <b>Liczba punktów ECTS: 1,5</b>  <b>w tym w ramach zajęć praktycznych: 1,5</b></p>
<b>WARUNKI WSTĘPNE</b>	znajomość podstawowych zagadnień z zakresu finansów przedsiębiorstw
<p><b>TREŚCI PRZEDMIOTU</b>            (z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning)</p>	<p>Treści realizowane w formie bezpośredniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definicja, przesłanki i rodzaje negocjacji.</li> <li>• Sylwetka negocjatora.</li> <li>• Integratywna i dystrybutywna strategia negocjacyjna.</li> <li>• Zasady i techniki negocjacyjne.</li> <li>• Fazy procesu negocjacyjnego.</li> <li>• Podstawowe style negocjacyjne.</li> <li>• Komunikacja werbalna i niewerbalna jako podstawa udanych negocjacji.</li> <li>• Ćwiczenia negocjacyjne</li> </ul> <p>Treści realizowane w formie e-learning:</p> <p>Wszystkie materiały wykorzystywane na zajęciach i potrzebne do studiowania przedmiotu udostępniono na platformie Online WSB</p>
<b>LITERATURA OBOWIĄZKOWA</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kowalczyk E., Psychologia negocjacji, między nauką a praktyką zarządzania, Wydawnictwo naukowe PWN, 2021.</li> <li>2. Kraczkla M., Stres w pracy menedżera w. III, CeDeWu, 2018</li> </ol>
<b>LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA</b> (w tym min. 2 pozycje w języku angielskim; publikacje książkowe lub artykuły)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Osika G., Etyka negocjacji, <a href="https://depot.ceon.pl/handle/123456789/2212">https://depot.ceon.pl/handle/123456789/2212</a>,</li> <li>2. Covey R.S., 7 nawyków skutecznego działania., REBIS, 2007.</li> <li>3. Helmold M., Dathe T, Hummel F., Terry B., Piepe J., Successful international negotiations., Springer, 2020.</li> <li>4. Jagodzinska K., How to manage perception to win negotiations?, Int'l J. Soc. Sci. Stud., 2016</li> </ol>

<b>METODY NAUCZANIA</b> (z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning)	W formie bezpośredniej: prezentacja multimedialna zagadnienia, analiza przypadków, gry zespołowe, symulacja negocjacji  W formie e-learning: materiały z zajęć na platformie Online
<b>POMOCE NAUKOWE</b>	Rzutnik współpracujący z komputerem, platforma Online
<b>PROJEKT</b> (o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)	Nie dotyczy
<b>FORMA I WARUNKI ZALICZENIA</b> (z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning)	Studenci dobrani w zespoły negocjują w zaaranżowanej przez prowadzącego sytuacji, Test wiedzy

\* W-wykład, ćw- ćwiczenia, lab- laboratorium, pro- projekt, e- e-learning

Opracował: Rafał Rębilas