

Negocjacje w biznesie - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
Kod przedmiotu	04.9-WZ-EkoPD-NB
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Ekonomia
Profil	praktyczny
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2018/2019

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obieralny
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr inż. Marzena Góralczyk

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Wykład	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę
Projekt	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest rozwinięcie u studentów kompetencji w zakresie negocjacji, w szczególności negocjacji w biznesie. Zapoznanie ich m.in. z typami i stylami negocjacji oraz umiejętnościami i cechami skutecznego negocjatora.

Wymagania wstępne

Brak

Zakres tematyczny

Wykład: Istota negocjacji; tradycyjny i harwardzki proces negocjacji. Cechy i umiejętności skutecznego negocjatora. Zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach. Rodzaje negocjacji. Wady i zalety negocjacji zespołowych i indywidualnych. Planowanie strategii negocjacji. Style negocjowania i ich następstwa. Fazy procesu negocjacji; Argumentacja: systematyzacja i selekcja.

Projekt: Istota negocjacji; tradycyjny i harwardzki proces negocjacji. Cechy i umiejętności skutecznego negocjatora. Zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach. Rodzaje negocjacji. Wady i zalety negocjacji zespołowych i indywidualnych. Planowanie strategii negocjacji. Style negocjowania i ich następstwa. Fazy procesu negocjacji; Argumentacja: systematyzacja i selekcja.

Metody kształcenia

Wykład - konwencjonalny

Projekt - praca w grupach, dyskusja grupowa, case study, ćwiczenia warsztatowe

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student jest chętny do wykorzystywania w praktyce nowoczesnego procesu negocjacji.	K_W01	- aktywność w trakcie zajęć - bieżąca kontrola na zajęciach - dyskusja - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - projekt - test	- Wykład - Projekt

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student zna zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach.	• K_W02 • K_W12	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • projekt • test	• Wykład • Projekt
Student charakteryzuje różne style negocjowania, argumentację i taktyki dostosowane do sytuacji (fazy) negocjacji.	• K_W01 • K_W06 • K_K02	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • projekt • test	• Wykład • Projekt
Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji. Student posiada umiejętność myślenia strategicznego w negocjacjach.	• K_U06 • K_U08	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • projekt • test	• Wykład • Projekt
Student jest przygotowany do negocjowania w imię osiągnięcia wspólnych celów.	• K_K02	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • projekt • test	• Wykład • Projekt
Student ma wiedzę o znaczeniu negocjacji w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych.	• K_W01	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • projekt • test	• Wykład • Projekt

Warunki zaliczenia

Warunki zaliczenia projektu: Student opracowuje projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji. Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0pkt; ocenę dostateczną plus od 6,5 pkt do 7,0 pkt; ocenę dobrą od 7,5 pkt do 8,0 pkt; ocenę dobrą plus od 8,5 pkt do 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt. (K_W01, K_W02, K_W06, K_W12, K_U06, K_U08, K_K02).

Warunki zaliczenia dla wykładów: test z progami punktowymi. Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0pkt; ocenę dostateczną plus od 6,5 pkt do 7,0 pkt; ocenę dobrą od 7,5 pkt do 8,0 pkt; ocenę dobrą plus od 8,5 pkt do 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt (K_W01, K_W02, K_W06, K_W12, K_U06, K_U08, K_K02).

Na ocenę z przedmiotu składa się ocena z projektu (50%) i wykładów (50%). Warunkiem zaliczenia przedmiotu są oceny pozytywne z projektu i wykładów.

Literatura podstawowa

1. Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2016.
2. Mastenbroek W., Negocjowanie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
3. Stankiewicz J., Komunikowanie się w organizacji, Wydawnictwo ASTRUM, Wrocław 2006.
4. Ury W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.

Literatura uzupełniająca

1. Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna a Wolters Kluwer business, 2015.
2. Schopenhauer A., Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa 2005.
3. Binsztok A., Sztuka skutecznego prowadzenie negocjacji i mediacji, Marin, Wrocław 2013.

Uwagi

