

Negocjacje - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Kod przedmiotu	04.9-WZ-LogD-N
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Logistyka
Profil	praktyczny
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr letni 2019/2020

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
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
Ćwiczenia	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest rozwinięcie u studentów kompetencji w zakresie negocjacji. 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. Elementy 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.

Ćwiczenia: Istota negocjacji; tradycyjny i harwardzki proces negocjacji. Elementy 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

Ćwiczenia - 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 przygotowany do negocjowania w imię osiągnięcia wspólnych celów.	- K_W05 - K_W07	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student ma wiedzę o znaczeniu negocjacji w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych.	K_W03 K_W07 K_U05 K_U10	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia
Student zna zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach.	K_W03 K_U04 K_U05 K_U10	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia
Student jest chętny do wykorzystywania w praktyce nowoczesnego procesu negocjacji.	K_W03 K_W04 K_U04 K_U10 K_K02	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia
Student charakteryzuje różne style negocjowania, argumentację i taktyki dostosowane do sytuacji (fazy) negocjacji.	K_W03 K_W04 K_U10 K_K03	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia
Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji. Student posiada umiejętność myślenia strategicznego w negocjacjach.	K_W03 K_W04 K_K03	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Warunki zaliczenia ćwiczeń: kolokwium zaliczeniowe obejmujące swoją tematyką treści realizowane podczas wykładów oraz ćwiczeń; pytania otwarte z progami punktowymi. Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0 pkt; ocenę dostateczną plus od 6,5 pkt do 7,5 pkt; ocenę dobrą od 8,0 pkt do 8,5 pkt; ocenę dobrą plus 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt. (K_W03, K_W04, K_W05, K_W07, K_U04, K_U05, K_U10, K_K02, K_K03)

Warunki zaliczenia dla wykładów: test.

Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0 pkt; ocenę dostateczną plus od 6,5 pkt do 7,5 pkt; ocenę dobrą od 8,0 pkt do 8,5 pkt; ocenę dobrą plus 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt (K_W03, K_W04, K_W05, K_W07, K_U04, K_U05, K_U10, K_K02, K_K03).

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

Literatura podstawowa

1. Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
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 Ekonomiczna, Kraków 2005.
2. Schopenhauer A., Erytyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa 2005.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr inż. Marzena Góralczyk (ostatnia modyfikacja: 08-05-2019 14:33)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ