

Negocjacje w biznesie - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
Kod przedmiotu	04.9-WZ-ZarzP-NB
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. licencjata
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2019/2020

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	<ul style="list-style-type: none">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

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.

Metody kształcenia

Wykład - konwencjonalny

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student ma wiedzę o znaczeniu negocjacji w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych.	<ul style="list-style-type: none">K_U01	<ul style="list-style-type: none">test końcowy	<ul style="list-style-type: none">Wykład
Student charakteryzuje różne style negocjowania, argumentację i taktyki dostosowane do sytuacji (fazy) negocjacji	<ul style="list-style-type: none">K_W06	<ul style="list-style-type: none">test końcowy	<ul style="list-style-type: none">Wykład
Student zna zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach	<ul style="list-style-type: none">K_W06	<ul style="list-style-type: none">test końcowy	<ul style="list-style-type: none">Wykład
Student jest chętny do wykorzystywania w praktyce nowoczesnego procesu negocjacji	<ul style="list-style-type: none">K_K02	<ul style="list-style-type: none">test końcowy	<ul style="list-style-type: none">Wykład

Warunki zaliczenia

Warunki zaliczenia dla wykładów: test z progami punktowymi. Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną 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.

Literatura podstawowa

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

Literatura uzupełniająca

- Steele P., Murphy J., Russell R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna a Wolters Kluwer business, 2015.

2. Schopenhauer A., Erytyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa 2005.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr inż. Marzena Góralczyk (ostatnia modyfikacja: 06-05-2019 22:48)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ