Negotiations in Business - opis przedmiotu

Informacje ogólne

Nazwa przedmiotu	Negotiations in Business
Kod przedmiotu	04.0-WZ-P-NB-S18
Wydział	Wydział Nauk Prawnych i Ekonomicznych
Kierunek	WEiZ - oferta ERASMUS
Profil	-
Rodzaj studiów	Program Erasmus
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2019/2020

Informacje o przedmiocie

Semestr	1
Liczba punktów ECTS do zdobycia	5
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	angielski
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	-	-	Egzamin
Ćwiczenia	15	1	-	-	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

The aim of the subject is to develop students' competences in the field of negotiations, in particular negotiations in business. Familiarizing them with the types and styles of negotiation and the skills and features of an effective negotiator.

Wymagania wstępne

Positive assessment in the subject of Communication in Organisation

Zakres tematyczny

Lecture:The essence of negotiations; traditional and Harvard's negotiation process. Features and skills of an effective negotiator. The rules to be included in the negotiations. Types of negotiations. Advantages and disadvantages of team and individual negotiations. Planning of the negotiation strategy. Styles of negotiation and their consequences. Phases of the negotiation process. International negotiations.

Class: The essence of negotiations; traditional and Harvard's negotiation process. Features and skills of an effective negotiator. The rules to be included in the negotiations. Types of negotiations. Advantages and disadvantages of team and individual negotiations. Planning of the negotiation strategy. Styles of negotiation and their consequences. Phases of the negotiation process. International negotiations.

Metody kształcenia

Conventional lecture, group work, case study, discussion, presentation

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągania efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student has knowledge about the importance of negotiations in the functioning of enterprises.		• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	• Wykład • Ćwiczenia
The student characterizes different styles of negotiation and tactics adapted to the situation (phase) of negotiations		• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta • praca pisemna	• Wykład • Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
The student is able to develop a preparation project for conducting negotiations. The student has the ability to think strategically in negotiations.		• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta • praca pisemna	• Wykład • Ćwiczenia
The student is able to interact and work in a negotiation team, is open to cooperation and building relationships. He can communicate with the individual and the social group.		• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • praca pisemna	• Wykład • Ćwiczenia
The student is prepared to participate in negotiations and to coordinate activities related to the negotiation process.		• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta • praca pisemna	• Wykład • Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Lecture: Final test covering the contents of lectures. The student can get a total of 10 points, including: 3,0 from 6.0 points; 3,5 from 7.0 points; 4,0 from 8.0 points; 4,5 from 9.0 points and 5,0 from 9.5 points

Exercises: Correctly made written works.

Components of the final grade: lecture: 50% and exercises: 50%

Literatura podstawowa

1. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in, Random House Business Books, London 2012
2. W. Ury, Getting past No: Negotiating your way from confrontation to cooperation, Bantam Books, New York 2007
3. S. Gates, The Negotiation Book: Your Definitive Guide to Successful Negotiating, Second edition - Chichester: John Wiley & Sons Ltd 2016

Literatura uzupełniająca

1. R.J.Lewicki, B.Barry, D.M. Saunders, Essentials of Negotiation, Mc Graw-Hill Education, New York 2016

Uwagi

Lecturer: m.goralczyk@wez.uz.zgora.pl

Zmodyfikowane przez dr inż. Marzena Góralczyk (ostatnia modyfikacja: 08-05-2019 15:28)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ