

Negocjacje w biznesie - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
Kod przedmiotu	14.4-WP-PSChM-NwB
Wydział	Wydział Nauk Społecznych
Kierunek	Psychologia
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	jednolite magisterskie
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2021/2022

Informacje o przedmiocie	
Semestr	7
Liczba punktów ECTS do zdobycia	4
Występuje w specjalnościach	Psychologia pracy, organizacji i zarządzania
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	-	-	Zaliczenie na ocenę
Ćwiczenia	15	1	-	-	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

Posiadanie wiedzy z zakresu podstaw pracy grupowej i komunikacji interpersonalnej.

Zakres tematyczny

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. Komunikowanie się podczas negocjacji, trudne sytuacje negocjacyjne. Argumentacja: systematyzacja i selekcja.

Metody kształcenia

Wykład – konwencjonalny, prezentacja multimedialna, dyskusja

Ćwiczenia - praca w grupach, dyskusja grupowa, warsztaty, studium przypadku, inscenizacja

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student zna zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach.	- K_W01 - K_U07 - K_K06	- aktywność w trakcie zajęć - bieżąca kontrola na zajęciach - dyskusja - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - test egzaminacyjny z progami punktowymi	- Wykład - Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student charakteryzuje różne style negocjowania, umiejętnie dobiera argumentację i taktyki dostosowane do sytuacji (fazy) negocjacji	• K_W07 • K_U01	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • test egzaminacyjny z progami punktowymi	• Wykład • Ćwiczenia
Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji. Student posiada umiejętność myślenia strategicznego w negocjacjach.	• K_W06 • K_U01 • K_K04 • K_K05 • K_K06	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta • przygotowanie projektu • test egzaminacyjny z progami punktowymi	• Wykład • Ćwiczenia
Student jest przygotowany do negocjowania w imię osiągania wspólnych celów.	• K_U07 • K_U10 • K_K06	• aktywność w trakcie zajęć • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • test egzaminacyjny z progami punktowymi	• Wykład • Ćwiczenia
Student jest chętny do wykorzystywania w praktyce nowoczesnego procesu negocjacji.	• K_U03 • K_K06	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • test egzaminacyjny z progami punktowymi	• Wykład • Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Na ocenę końcową z przedmiotu składa się: ocena uzyskana z ćwiczeń - wykonanie prac w grupach, w tym przygotowanie projektu bądź scenariusza negocjacyjnego oraz sprawdzenia poziomu wiedzy teoretycznej studenta – test pisemny. Ocenę końcową ustala się na podstawie średniej arytmetycznej ze wszystkich zajęć wchodzących w skład przedmiotu.

Wykład: Test na ocenę zawierający pytania zamknięte jednokrotnego wyboru z treści omawianych na wykładach. (Warunkiem przystąpienia do testu jest pozytywna ocena z ćwiczeń.) Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną 6,0 pkt; ocenę dostateczną plus 7,0 pkt; ocenę dobrą od 8,0 pkt; ocenę dobrą plus 9.0 pkt i bardzo dobrą 10,0 pkt.

Ćwiczenia: Zaliczenie z oceną – ocena uzyskana z ćwiczeń - wykonanie prac w grupach, w tym przygotowanie projektu bądź scenariusza negocjacyjnego. Ocena końcowa na podstawie punktów częściowych uzyskanych na podstawie aktywnego uczestnictwa studenta w pracy zespołowej oraz w wyniku indywidualnej aktywności studenta.

Forma zaliczenia ćwiczeń: zaliczenie z oceną. Warunki zaliczenia ćwiczeń: Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 5,0 pkt do 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.

Na ocenę z przedmiotu składa się ocena z ćwiczeń (50%) i egzaminu (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 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.
5. Gmurzyńska, E., Morek, R. (red.), Mediacje: teoria i praktyka. Kraków, 2009

Literatura uzupełniająca

1. Fisher, R. i Shapiro, D., Emocje w negocjacjach. Warszawa 2009
2. Rządca, R. A. i Wujec, P., Negocjacje, Warszawa 2001
3. Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna a Wolters Kluwer business, 2015.
4. Schopenhauer A., Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa 2005

Uwagi

