

Techniki negocjacji - course description

General information	
Course name	Techniki negocjacji
Course ID	04.4-WB-TiR2P-F1-TN-S21
Faculty	Faculty of Biological Sciences
Field of study	tourism and entertainment
Education profile	practical
Level of studies	First-cycle studies leading to Bachelor's degree
Beginning semester	winter term 2021/2022

Course information	
Semester	3
ECTS credits to win	3
Course type	obligatory
Teaching language	polish
Author of syllabus	dr Agnieszka Gandecka

Classes forms					
The class form	Hours per semester (full-time)	Hours per week (full-time)	Hours per semester (part-time)	Hours per week (part-time)	Form of assignment
Laboratory	20	1,33	12	0,8	Credit with grade

Aim of the course

Zapoznanie z istotą i zasadami przeprowadzania procesu negocjacji w organizacjach. Nabycie umiejętności posługiwania się różnymi technikami negocjacji.

Prerequisites

Brak wymagań

Scope

- Pojęcie i rodzaje negocjacji. Konflikt jako podłoże procesów negocjacyjnych.
- Komunikacja jak podstawa udanych negocjacji. Znaczenie komunikacji niewerbalnej w negocjacjach.
- Fazy negocjacji. Kanały komunikacyjne wykorzystywane w negocjacjach. Miejsce i czas prowadzenia negocjacji. Negocjacje indywidualne i zbiorowe.
- Role w zespole negocjacyjnym. Style negocjacji. Cechy dobrego negocjatora. Techniki i taktyki negocjacji. Sposoby obrony przed manipulacją stosowaną w negocjacjach. Rola emocji w negocjacjach.
- Wybrane aspekty negocjacji międzynarodowych. Charakterystyka negocjatorów z wybranych państw. Negocjacje w turystyce. Pilot wycieczek jako negocjator.

Teaching methods

Dyskusja, praca w grupach, studium przypadku, prezentacja treści z zastosowaniem środków audio-wizualnych

Learning outcomes and methods of their verification

Outcome description	Outcome symbols	Methods of verification	The class form
Ma wiedzę o organizowaniu i przeprowadzaniu procesu negocjacji w organizacjach	K_W02 K_W14	- a discussion - activity during the classes - an observation and evaluation of the student's practical skills	Laboratory
Zna techniki i taktyki negocjacyjne, zna style negocjowania, umie rozpoznać sytuacje konfliktowe w negocjacjach	K_W02	- a quiz - activity during the classes - an observation and evaluation of the student's practical skills	Laboratory
Ma wiedzę o procesach komunikowania się w negocjacjach	K_W02	- a quiz - activity during the classes - an observation and evaluation of the student's practical skills	Laboratory
Umie zaplanować i przeprowadzić negocjacje	K_U01 K_U03 K_U10 K_K04	- a quiz - activity during the classes - an observation and evaluation of the student's practical skills	Laboratory

Outcome description	Outcome symbols	Methods of verification	The class form
Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie i potrafi doskonalić nabytą wiedzę i umiejętności	• K_K01 • K_K09	• a discussion • activity during the classes	• Laboratory

Assignment conditions

ocena z przedmiotu jest efektem przeprowadzenia symulacji procesu negocjacji na zadany temat

Recommended reading

1. Bargiel-Matusiewicz, Negocjacje i mediacje, PWE, Warszawa 2010.
2. Cenker E. M., Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Poznań 2011.
3. Niemczyk A., Kędzierski M., O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka, Wyd. HELION, Gliwice 2014.

Further reading

1. Dutko M., Negocjacje w podróży - targuj się z głową! Magazyn Biblii Taniego Latania, 2015, nr 1, nr 2.
2. Stelmach J., Brożek B., Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków 2018.

Notes

Modified by dr Agnieszka Gandecka (last modification: 07-06-2021 21:56)

Generated automatically from SylabUZ computer system