

Przedmiot do wyboru: (B) Negocjacje polityczne - course description

General information	
Course name	Przedmiot do wyboru: (B) Negocjacje polityczne
Course ID	14.1--Poli2D-PDW-NP-S20
Faculty	Faculty of Social Sciences
Field of study	Political Studies
Education profile	academic
Level of studies	Second-cycle studies leading to MS degree
Beginning semester	winter term 2022/2023

Course information	
Semester	3
ECTS credits to win	2
Course type	obligatory
Teaching language	polish
Author of syllabus	dr hab. Lilla Młodzik, prof. UZ

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
Class	30	2	-	-	Credit with grade

Aim of the course

Zapoznanie z elementarną wiedzą z zakresu negocjacji politycznych, pozwalającą na wyjaśnienie, w jaki sposób ludzie myślą, podejmują decyzje, zachowują się i działają w różnych zbiorowościach i grupach społecznych. Zwrócenie uwagi na różnorodne podejście do zagadnień negocjacji, zrozumienie wzajemnych powiązań i konsekwencji podejmowanych decyzji oraz prześledzenie praktycznych zastosowań negocjacyjnych w życiu politycznym i społecznym.

Prerequisites

Podstawy z zakresu zarządzania organizacją w obszarze decydowania politycznego i biznesowego.

Scope

1. Proces podejmowania decyzji a negocjacje. Istota negocjacji: przedstawianie propozycji i ofert oraz kwestia ustępstw. Obszary występowania negocjacji.
2. Merytoryczne przygotowanie do negocjacji. Specyfika negocjacji politycznych i biznesowych.
3. Przedstawienie konkretnej strategii prowadzenia negocjacji, typy rodzaje.
4. Taktyki negocjacyjne: blokujące, ofensywne i zwodnicze.
5. Fazy negocjacji i ważniejsze charakterystyki decydentów.
6. Dobór zespołów negocjacyjnych
7. Style prowadzenia negocjacji i ich skuteczność.
8. Postępowanie w trudnych sytuacjach pozycyjnych.
9. Negocjacje międzynarodowe – kulturowe uwarunkowania.
10. Etyka w negocjacjach.11. Kreatywne metody negocjacji.

Teaching methods

Analiza literatury przedmiotu, indywidualne i grupowe projekty, dyskusja grupowa, testy decyzyjne.

Learning outcomes and methods of theirs verification

Outcome description	Outcome symbols	Methods of verification	The class form
ma specjalistyczną wiedzę z zakresu wybranej specjalności	• KP2_W10	• a discussion • an observation and evaluation of activities during the classes	• Class
jest gotów do wykorzystania kompetencji społecznych związanych z wybraną specjalnością	• KP2_K08	• a discussion • an ongoing monitoring during classes	• Class
Posiada umiejętność integrowania wiedzy z różnych dyscyplin w zakresie nauk społecznych oraz jej zastosowania w nietypowych sytuacjach profesjonalnych.	• KP2_U04	• a discussion • an observation and evaluation of activities during the classes	• Class

Assignment conditions

Obecność na zajęciach (20% wartości oceny końcowej), aktywność na zajęciach (30% wartości oceny końcowej), przygotowanie indywidualnych i grupowych zadań mających charakter teleologiczny. (50% wartości oceny końcowej).

Recommended reading

Kamiński J., (2003), *Negocjowanie, techniki rozwiązywania konfliktów*, Warszawa.

Benedikt A., (2006), *Negocjacje i mediacje w administracji*, Wrocław.

Chęłpa S., Witkowski T. (2015), *Psychologia konfliktów*, Wrocław.

Stelmach J., Brożek B., (2014), *Negocjacje*, Kraków.

Korcz I. (2012), *Podstawy negocjowania biznesowego i politycznego*, Poznań.

Kowalczyk E. (2021), *Psychologia negocjacji. Między nauką a praktyką zarządzania*, W-wa.

Further reading

Fischer R., Ury W., (1994), *Dochodząc do tak*, Warszawa.

Ury W., (1995), *Odchodząc od nie*, Warszawa.

Mastenbroek W., (1996), *Negocjowanie*, PWN, Warszawa.

Notes

brak

Modified by dr hab. Lilla Młodzik, prof. UZ (last modification: 26-04-2022 13:05)

Generated automatically from SylabUZ computer system