

Negocjacje w biznesie - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
Kod przedmiotu	04.5-WZ-ZarzD-NB
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2022/2023

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
Liczba punktów ECTS do zdobycia	4
Typ przedmiotu	obieralny
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	9	0,6	Egzamin
Ćwiczenia	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.

Ćwiczenia: 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. Ćwiczenia - praca w grupach, dyskusja grupowa, case study, ćwiczenia warsztatowe.

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.	- K_W01 - K_W02	- aktywność w trakcie zajęć - bieżąca kontrola na zajęciach - dyskusja - kolokwium	- Wykład - Ćwiczenia
Student charakteryzuje różne style negocjowania, argumentację i taktyki dostosowane do sytuacji (fazy) negocjacji	- K_W01 - K_W04 - K_K01	- aktywność w trakcie zajęć - bieżąca kontrola na zajęciach - dyskusja - kolokwium	- Wykład - Ćwiczenia
Student zna zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach	- K_W01 - K_U01 - K_K01	- aktywność w trakcie zajęć - bieżąca kontrola na zajęciach - dyskusja - kolokwium	- Wykład - Ćwiczenia

Opis efektu	Symbol e efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student jest chętny do wykorzystywania w praktyce nowoczesnego procesu negocjacji	• K_W01 • K_K01	• egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • kolokwium	• Wykład

Warunki zaliczenia

Warunki zaliczenia dla ćwiczeń: kolokwium – pytania otwarte z progami punktowymi (K_W01, K_W02, K_W04, K_U01, K_K01). Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0 pkt do 6,5 pkt; ocenę dostateczną plus od 7,0 pkt do 7,5 pkt; ocenę dobrą od 8,0 pkt do 8,5 pkt; ocenę dobrą plus od 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt.

Warunki zaliczenia dla wykładów: egzamin – pytania otwarte z progami punktowymi (K_W01, K_W02, K_W04, K_U01, K_K01). Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0 pkt do 6,5 pkt; ocenę dostateczną plus od 7,0 pkt do 7,5 pkt; ocenę dobrą od 8,0 pkt do 8,5 pkt; ocenę dobrą plus od 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt.

Na ocenę z przedmiotu składa się ocena z ćwiczeń (50%) i wykładów (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.

Literatura uzupełniająca

1. Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna a Wolters Kluwer business, 2015.
2. Schopenhauer A., Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa 2005

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Paweł Szudra (ostatnia modyfikacja: 23-05-2022 20:27)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ