

Negocjacje - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Kod przedmiotu	04.0-WZ-BezD-N-S16
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Bezpieczeństwo narodowe / Zarządzanie kryzysowe
Profil	praktyczny
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2016/2017

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
Liczba punktów ECTS do zdobycia	3
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	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

Uzyskanie zaliczenia na min. ocenę dostateczną z przedmiotu Zarządzanie komunikowaniem się w organizacji w semestrze III na studiach I stopnia.

Zakres tematyczny

Wykład: Istota negocjacji; tradycyjny i harwardzki proces negocjacji. Elementy 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: Tradycyjny i harwardzki proces negocjacji. Elementy negocjacji. Cechy i umiejętności skutecznego negocjatora. Zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach. Wady i zalety negocjacji zespołowych i indywidualnych. Planowanie strategii negocjacji. Style negocjowania i ich następstwa. Argumentacja: systematyzacja i selekcja.

Metody kształcenia

Wykład - konwencjonalny

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

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi zorganizować zespół negocjacyjny oraz przejawiać pożądane, podczas negocjacji zachowania sprzyjające sprawnemu negocjowaniu	K_K02	- aktywność w trakcie zajęć - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - Dyskusja nad rezultatami pracy warsztatowej, bieżąca kontrola na zajęciach	Ćwiczenia
Student jest chętny do wykorzystywania w praktyce nowoczesnego procesu negocjacji	K_U06	- obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - bieżąca kontrola na zajęciach	Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student charakteryzuje różne style negocjowania, argumentację i taktyki dostosowane do sytuacji (fazy) negocjacji	• K_W01	• aktywność w trakcie zajęć • kolokwium • test • Dyskusja w oparciu o case study, bieżąca kontrola na zajęciach	• Wykład • Ćwiczenia
Student definiuje pojęcie negocjacji, potrafi wskazać na różnice między tradycyjnym a nowoczesnym procesem negocjacji. Potrafi scharakteryzować elementy negocjacji oraz wymienić cechy i umiejętności dobrego negocjatora.	• K_W01	• aktywność w trakcie zajęć • kolokwium • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • test • Dyskusja grupowa, bieżąca kontrola na zajęciach	• Wykład • Ćwiczenia
Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji.	• K_K05	• projekt	• Ćwiczenia
Student zna zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach.	• K_W05	• aktywność w trakcie zajęć • dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	• Wykład • Ćwiczenia
Student posiada umiejętność myślenia strategicznego w negocjacjach.	• K_U07	• aktywność w trakcie zajęć • kolokwium • test • Prezentacja projektu, bieżąca kontrola na zajęciach	• Wykład • Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Warunki zaliczenia dla wykładów: kolokwium – pytania otwarte z progami

punktowymi (K_U01, K_W06, K_K02). Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0 pkt; ocenę dostateczną plus od 7,0 pkt; ocenę dobrą od 8,0 pkt; ocenę dobrą plus od 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt.

Literatura podstawowa

1. Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
2. Ury W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
3. Stankiewicz J., Komunikowanie się w organizacji, Wydawnictwo ASTRUM, Wrocław 2006
4. Mastenbroek W., Negocjowanie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000

Literatura uzupełniająca

1. Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
2. Nierenberg G. I., Sztuka negocjacji, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 1998
3. Schopenhauer A., Erytyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa 2005
4. Kennedy G., Negocjacje: jak osiągnąć nową przewagę negocjacyjną, Business Press, Warszawa 1999

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr inż. Marzena Góralczyk (ostatnia modyfikacja: 04-09-2016 19:31)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ