

Negocjacje w biznesie - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
Kod przedmiotu	04.5-WZ-ZarzD-NB-S16
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie / Strategie rozwoju biznesu
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2016/2017

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
Liczba punktów ECTS do zdobycia	4
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

Brak

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: 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.

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 zna zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach.	K_W06	- aktywność w trakcie zajęć - egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student jest chętny do wykorzystywania w praktyce nowoczesnego procesu negocjacji.	• K_K02	• aktywność w trakcie zajęć • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • kolokwium • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	• Wykład • Ćwiczenia
Student charakteryzuje różne style negocjowania, argumentację i taktyki dostosowane do sytuacji (fazy) negocjacji.	• K_W06	• aktywność w trakcie zajęć • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • kolokwium • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	• Wykład • Ćwiczenia
Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji. Student posiada umiejętność myślenia strategicznego w negocjacjach.	• K_U02	• aktywność w trakcie zajęć • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • kolokwium • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	• Wykład • Ćwiczenia
Student jest przygotowany do negocjowania w imię osiągania wspólnych celów.	• K_K07	• aktywność w trakcie zajęć • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • kolokwium • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	• Wykład • Ćwiczenia
Student ma wiedzę o znaczeniu negocjacji w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych.	• K_W02	• aktywność w trakcie zajęć • egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne • kolokwium • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	• Wykład • Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Warunki zaliczenia ćwiczeń: kolokwium zaliczeniowe obejmujące swoją tematyką treści realizowane podczas wykładów oraz ćwiczeń; pytania otwarte z progami punktowymi. Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0pkt; ocenę dostateczną plus od 6,5 pkt do 7,0 pkt; ocenę dobrą od 7,5 pkt do 8,0 pkt; ocenę dobrą plus od 8,5 pkt do 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt. (K_W02, K_W06, K_U02, K_K02, K_K07)

Warunki zaliczenia dla wykładów: egzamin pisemny – pytania otwarte z progami punktowymi. Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0pkt; ocenę dostateczną plus od 6,5 pkt do 7,0 pkt; ocenę dobrą od 7,5 pkt do 8,0 pkt; ocenę dobrą plus od 8,5 pkt do 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt (K_W02, K_W06).

Na ocenę z przedmiotu składa się ocena z ćwiczeń (50%) i egzaminu (50%). Warunkiem zaliczenia przedmiotu są oceny pozytywne z ćwiczeń i egzaminu.

Literatura podstawowa

1. Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
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 2004.

Literatura uzupełniająca

1. Binsztok A., Sztuka skutecznego prowadzenie negocjacji i mediacji, Marin, Wrocław2013.

2. Schopenhauer A., Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa 2005.
3. Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr hab. inż. Joanna Zarębska, prof. UZ (ostatnia modyfikacja: 05-09-2016 09:26)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ