

Zajęcia fakultatywne: kierunek **SOCJOLOGIA II**, 2022/2023

1	Nazwa zajęć po polsku i angielsku	Negocjacje w biznesie Business negotiations
2	Imię i nazwisko wykładowcy, tytuł/stopień naukowy	Elżbieta Szul doktor
3	Język wykładowy	polski
4	Strona WWW	
5	Semestr	Letni
6	Godzinowe ekwiwalenty punktów ECTS	Godziny kontaktowe (z udziałem nauczyciela akademickiego) Ćwiczenia 30h, 2 ECTS Konsultacje i zaliczenie 2h Łączna liczba godzin z udziałem nauczyciela akademickiego 32h Liczba punktów ECTS z udziałem nauczyciela akademickiego 1 Godziny niekontaktowe (praca własna studenta) Studiowanie literatury 10 h Przygotowanie się do zaliczenia 18h Łączna liczba godzin niekontaktowych 28h Liczba punktów ECTS za godziny niekontaktowe 1 Sumaryczna liczba punktów ECTS 2
7	Wymagania wstępne	Brak
8	Opis zajęć	Celem zajęć jest zapoznanie studentów z uwarunkowaniami prowadzenia negocjacji w biznesie oraz z zasadami, stylami i strategiami negocjacyjnymi
9	Zakres tematów	- Pojęcie i cele negocjacji - Społeczno-kulturowe determinanty negocjacji - BATNA, granica ustępstw oraz zasady ustępstw - Podział i style negocjacji - Zasady i techniki negocjacji - Strategie negocjacyjne - Fazy i przebieg procesu negocjacji - Komunikacja niewerbalna w negocjacjach - Cechy negocjatora - Konflikt w negocjacjach - Manipulacja w negocjacjach - Zespoły negocjacyjne - Błędy negocjacyjne - Kryteria oceny negocjacji - Warsztaty z negocjacji
	Literatura (z podziałem na obowiązkową i uzupełniającą)	Literatura obowiązkowa: 1. Lax David A: Negocjacje w trzech wymiarach: jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne. Warszawa: wyd. MT Biznes 2007 2. Deleuze Gelles: Negocjacje, Wrocław: wyd. Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej Edukacji TWP 2007. 3. Rosa Grażyna: Komunikacja i negocjacje w biznesie. Szczecin: wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 2009 4. Cenker Ewa Małgorzata: Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej. Poznań: wyd. Wyższej Szkoły Bankowej 2011

		5. Nęcki Zbigniew: Negocjacje w biznesie. Kraków: wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu 1991. Literatura uzupełniająca: 1. . Rządca Robert Artur: Negocjacje. Warszawa: PWE 1998. 2. Wachowiak Anna: Komunikacja społeczna i negocjacje w biznesie. Poznań: Wyższa Szkoła Zawodowa Handlu i Rachunkowości 2001 3. Chełpa Stanisław: Negocjacje w biznesie: kluczowe zagadnienia. Poznań: wyd. Terra 2000.
11	Efekty uczenia się z przyporządkowaniem do efektów uczenia się kierunkowych	Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady, style i determinanty negocjacji (K_W02) P6U_W P6S_WG Potrafi prowadzić negocjacje zgodnie z zasadami negocjacji, stosować określone techniki i style negocjacyjne w różnych sytuacjach (K_U01) P6U_U P6S_UW Potrafi dyskutować w zespole przygotowując negocjacje i krytycznie analizować stanowiska innych uczestników negocjacji, zespołów negocjacyjnych (K_U06) P6U_U P6S_UK
12	Sposób weryfikacji efektów uczenia się (oddzielnie dla każdego efektu)	K_W02: quiz negocjacyjny, ćwiczenia K_U01: udział w warsztatach prowadzenia negocjacji K_U06: udział w dyskusji
13	Metody dydaktyczne	Wykład konwersatoryjny, dyskusja, warsztaty, studia przypadku
14	1 Metody oceniania 2 Kryteria oceniania	1. quiz negocjacyjny, kwestionariusz określający styl negocjacyjny 2. udział w warsztatach - prowadzenie negocjacji 3. aktywność na zajęciach