

Zajęcia fakultatywne: 3 ECTS, konwersatorium, 30 h, 2023/2024

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	Brak
5	Semestr	letni
6	Godzinowe ekwiwalenty punktów ECTS	Godziny kontaktowe (z udziałem nauczyciela akademickiego) Konwersatorium 30 h, 1 ECTS Konsultacje i zaliczenie 3h Łączna liczba godzin z udziałem nauczyciela akademickiego 33h Liczba punktów ECTS z udziałem nauczyciela akademickiego 1,9 Godziny niekontaktowe (praca własna studenta) Studiowanie literatury 27h Przygotowanie się do zaliczenia 30h Łączna liczba godzin niekontaktowych 57h Liczba punktów ECTS za godziny niekontaktowe 1,1 Sumaryczna liczba punktów ECTS 3
7	Wymagania wstępne	brak
8	Opis zajęć	Na zajęciach dowiemy się jakie są zasady, style i strategie negocjacyjne, co to jest BATNA i jak ją określić, jakie są zasady ustępstw oraz jak stosować techniki negocjacyjne
9	Zakres tematów	1. Pojęcie i cele negocjacji 2. Społeczno-kulturowe determinanty negocjacji 3. BATNA, granica ustępstw oraz zasady ustępstw 4. Podział i style negocjacji 5. Zasady i techniki negocjacji 6. Strategie negocjacyjne 7. Fazy i przebieg procesu negocjacji 8. Komunikacja niewerbalna w negocjacjach 9. Cechy negocjatora 10. Konflikt w negocjacjach 11. Manipulacja w negocjacjach 12. Zespoły negocjacyjne 13. Błędy negocjacyjne 14. Kryteria oceny negocjacji 15. Warsztaty z negocjacji
10	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. Chęłpa Stanisław: Negocjacje w biznesie: kluczowe zagadnienia. Poznań: wyd. Terra 2000.
11	Efekty uczenia się z przyporządkowaniem do efektów uczenia się kierunkowych (w przypadku zajęć dedykowanych kreatywności społecznej efekty zajęć należy przyporządkować do efektów kierunkowych kreatywności; w przypadku zajęć niededykowanych, efekty zajęć powinny być przyporządkowane do efektów kierunkowych również innych kierunków)	Wiedza: W1, zna i rozumie zasady, etapy i determinanty negocjacji KW05 KW10 W2, zna i rozumie style i strategie negocjacyjne KW05 KW10 W3, zna i rozumie techniki negocjacyjne i ich wpływ na zachowania partnerów negocjacji KW05 Umiejętności: U1, potrafi zaplanować i prowadzić negocjacje zgodnie z zasadami, negocjacji i stosować określone style i strategie negocjacyjne KU07 U2, potrafi pracować zespołowo nad przygotowaniem negocjacji, KU08 U3, potrafi analizować i odpowiadać na potrzeby partnerów negocjacji KU01 Kompetencje społeczne: K1, jest gotów do krytycznej analizy własnych założeń, propozycji negocjacyjnych i partnerów negocjacji KK01 K2, jest gotów do stosowania różnych technik, stylów negocjacyjnych w prowadzonych rozmowach KK02
12	Sposób weryfikacji efektów uczenia się (oddzielnie dla każdego efektu)	W1, quiz negocjacyjny, ćwiczenia W2, kwestionariusze określające style i strategie negocjacyjne W3, ćwiczenia z kartami negocjacyjnymi U1, udział w warsztatach - prowadzenie negocjacji U2, praca w zespołach - udział w warsztatach - prowadzenie negocjacji U3, udział w warsztatach negocjacyjnych K1, ocena udział w dyskusji K2, ocena udziału w dyskusji
13	Metody dydaktyczne	Wykład konwersatoryjny, dyskusja, warsztaty, studia przypadku
14	(1) Metody oceniania (2) Kryteria oceniania	1. quiz negocjacyjny, kwestionariusz określający styl i strategie negocjacyjne 2. udział w warsztatach - prowadzenie negocjacji aktywność na zajęciach