

WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA**KARTA PRZEDMIOTU****Nazwa przedmiotu w języku polskim** Negocjacje w biznesie**Nazwa przedmiotu w języku angielskim** Negotiations in business**Kierunek studiów (jeśli dotyczy):** Inżynieria Zarządzania**Specjalność (jeśli dotyczy):** Zarządzanie projektami**Poziom i forma studiów:** II stopień, stacjonarna**Rodzaj przedmiotu:** wybieralny**Kod przedmiotu** W08IZZ-SM0021**Grupa kursów** NIE

	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium
Liczba godzin zajęć zorganizowanych w Uczelni (ZZU)					30
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta (CNPS)					50
Forma zaliczenia					zaliczenie na ocenę
Dla grupy kursów zaznaczyć kurs końcowy (X)					
Liczba punktów ECTS					2
w tym liczba punktów odpowiadająca zajęciom o charakterze praktycznym (P)					2
w tym liczba punktów ECTS odpowiadająca zajęciom wymagającym bezpośredniego udziału nauczycieli lub innych osób prowadzących zajęcia (BU)					1,28

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH

1. Podstawowa wiedza w zakresie komunikacji
2. Umiejętność pracy grupowej oraz współdziałania

CELE PRZEDMIOTU

Głównym celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy oraz informacji na temat negocjacji oraz komunikacji międzyludzkiej. Student po ukończeniu przedmiotu powinien rozumieć zasady kierujące procesem negocjacji, znać typy zachowań, umieć komunikować w różnych sytuacjach, a także będzie w stanie przyjąć aktywną, podmiotową rolę w udoskonalaniu swoich umiejętności. Celem zajęć jest zapoznanie uczestnika z umiejętnościami negocjacyjnymi, jakie powinien posiadać menedżer oraz sposobami rozwiązywania sytuacji konfliktowych:

C1. Zdobyć wiedzę z zakresu efektywnej komunikacji oraz skutecznego podejmowania decyzji,

C2. Umiejętność prowadzenia negocjacji, właściwej argumentacji

C3. Zdobyć wiedzę w zakresie generowania sposobów rozwiązywania konfliktów

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ

Z zakresu wiedzy:

PEU_W01 Ma uporządkowaną wiedzę w zakresie umiejętności interpersonalnych oraz zasad obowiązujących podczas procesu negocjacji

PEU_W02 Zna techniki negocjacji

PEU_W03 Rozumie narzędzia komunikacyjne wykorzystywane w procesie negocjacji

Z zakresu umiejętności:

PEU_U01 potrafi kierować zespołem negocjacyjnym

PEU_U02 potrafi skutecznie negocjować

PEU_U03 potrafi skutecznie komunikować swoje stanowisko oraz argumentować

Z zakresu kompetencji społecznych:

PEU_K01 Jest przygotowany do zarządzania zespołem negocjacyjnym, oraz uczestnictwa w planowaniu i oraz prowadzeniu negocjacji oraz rozwiązywaniu sytuacji konfliktowych.

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć - seminarium		Liczba godzin
Se1-Se2	Istota i rola negocjacji. Negocjacje a konflikt, Charakterystyka i składowe sytuacji negocjacyjnych. Strony negocjacji, Rodzaje negocjacji, rodzaje porozumienia w negocjacjach. Sylwetka negocjatora a zespół negocjacyjny. Studium przypadku.	4
Se3-Se4	Przygotowanie negocjacji. Etapy negocjacji, zdefiniowanie kwestii negocjacyjnych, analiza drugiej strony, BATNA, Formułowanie związku w negocjacjach. Studium przypadku.	4
Se5-Se6	Negocjacje pozycyjne. Charakterystyka. Techniki, style i strategie negocjacyjne. Negocjacje budżetowe. Techniki wywierania wpływu społecznego oraz argumentacji.	4
Se7-Se8	Negocjacje intergacyjne. Właściwości negocjacji. Czynniki utrudniające osiągnięcie integracyjnego rozwiązania. Etapy negocjacji integracyjnych. Kompromis a konsensus. Problem i jego składowe. Negocjacje wielostronne. Studium przypadku.	4
Se9-se10	Zespół i komunikacja w negocjacjach. Zespół negocjacyjny (skład, role strategii). Komunikacja werbalna i niewerbalna. Zasady poprawnego komunikowania się. Studium przypadku	4
Se11-Se12	Błędy menedżerów popełniane w trakcie negocjacji. Błędy na etapie przygotowania negocjacji. Błędy na etapie prowadzenia negocjacji. Analiza przypadków.	4
Se13-Se14	Sposoby rozwiązywania konfliktów. Techniki generowania rozwiązań (klasyczne, przedefiniowanie problemu). menedżerski. Rola mediacji w negocjacjach. Studium przypadku -kontrakt.	4
Se15	Podsumowanie zajęć. Zaliczenie. Omówienie wyników. Dyskusja.	2
Suma godzin		30

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1.Studia przypadków negocjacyjnych

N2. Dyskusja z uczestnikami

N3.Praca własna oraz grupowa

OCENA OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Oceny (F – formująca (w trakcie semestru), P – podsumowująca (na koniec semestru))	Numer efektu uczenia się	Sposób oceny osiągnięcia efektu uczenia się
F1	PEU_U01	Studium przypadku, aktywność w dyskusji
F2	PEU_U02	Studium przypadku, aktywność w dyskusji
F3	PEU_U03, PEU_W01 PEU_W02, PEU_W03 PEU_K01	Studium przypadku, aktywność w zespole
P= 33,33% F1+33,33%F2+33,33%F3		

LITERATURA PODSTAWOWA I UZUPEŁNIAJĄCA

LITERATURA PODSTAWOWA:

- [1] Carre, C. (2008). Sztuka rozwiązywania konfliktów. Katowice: VIDEOGRAF II
- [2] Fowler, A. (2001). Jak skutecznie negocjować. , Warszawa: Wydawnictwo Petit
- [3] Kałużna-Drewińska, U. (2006). Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu
- [4] Kamiński, J., (2003). Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów. Warszawa: Poltext
- [5] Kamiński, J., (2006). Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku
- [6] Lewicki, R.J., (2005). Zasady negocjacji : kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów. Poznań: REBIS.
- [7] Watkins, M. (2005). Sztuka negocjacji w biznesie. Gliwice: Wydawnictwo HELION

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

- [1] Dobek–Ostrowska, B., (2007). Podstawy komunikowania społecznego. Wrocław: Wydawnictwo ASTRUM
- [2] Doliński, D. (2005). Techniki wpływu społecznego. Warszawa: Scholar.
- [3] Fisher, R., Shapiro, D. (2009). Emocje w negocjacjach. Warszawa: Jacek Santorski & Co Agencja Wydawnicza

OPIEKUN PRZEDMIOTU (IMIE, NAZWISKO, ADRES E-MAIL)

Dr hab. inż. Radosław Ryńca, prof. Uczelni; radoslaw.rynca@pwr.edu.pl