



Sylabus przedmiotu – część A

Negocjacje

12N20-NEG

ECTS: 2.50

CYKL: 2022L

TREŚCI MERYTORYCZNE

WYKŁAD

Przygotowanie i planowanie negocjacji. Zabezpieczenie informacyjne negocjacji. Zasady planowania negocjacji. Przewodniczenie negocjacji. Ocena sytuacji negocjacyjnej. Strategie i style negocjacji. Taktyki i techniki stosowane w negocjacjach. Formy, sposoby i kanały komunikacyjne w prowadzeniu negocjacji. Negocjowanie i zawieranie ogólnych warunków umowy. Negocjacje międzynarodowe. Negocjacje w rejonach konfliktu i w sytuacjach kryzysowych.

ĆWICZENIA

Pojęcie i istota negocjacji. Strategie negocjacji. Sztuka kierowania rozmową w negocjacjach. Wywieranie wpływu i obrona przed manipulacjami drugiej strony. Style negocjowania. Komunikowanie werbalne i niewerbalne. Systemowe błędy w negocjacjach. Trudne sytuacje negocjacyjne.

CEL KSZTAŁCENIA

Nabycie przez studentów wiedzy dotyczącej rozumienia istoty i znaczenia negocjacji. Zapoznanie z podstawowymi technikami negocjacyjnymi, poznanie technik manipulacyjnych i sposobów obrony przed nimi, nabycie praktycznych umiejętności oceny sytuacji negocjacyjnej oraz stosowania odpowiednich strategii i taktyk negocjacyjnych w zależności od celu negocjacji.

OPIS EFEKTÓW UCZENIA SIĘ PRZEDMIOTU W ODNIESIENIU DO OPISU

CHARAKTERYSTYK DRUGIEGO STOPNIA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA KWALIFIKACJI NA POZIOMACH 6-8 POLSKIEJ RAMY KWALIFIKACJI W ODNIESIENIU DO DYSCYPLIN NAUKOWYCH I EFEKTÓW KIERUNKOWYCH

Symbole efektów dyscyplinowych:

S/NZIA_P7S_KK+, S/NZIA_P7S_KO++, S/NZIA_P7S_KR+,
S/NZIA_P7S_UO+, S/NZIA_P7S_WK++, S/NZIA_P7S_UW++,
S/NZIA_P7S_WG+

Symbole efektów kierunkowych:

KP7_WG2+, KP7_KK2+, KP7_WK4+, KP7_UW3+, KP7_KO3+,
KP7_UO1+, KP7_KO1+, KP7_UW4+, KP7_KR1+, KP7_WK2+

EFEKTY UCZENIA SIĘ:

Wiedza:

W1 – Student zna i rozumie istotę i znaczenie negocjacji oraz posiada praktyczne i teoretyczne przygotowanie się do prowadzenia negocjacji

W2 – Student zna i rozumie podstawowe strategie, taktyki i techniki negocjacyjne, techniki manipulacji i sposoby obrony przed nimi

W3 – Student zna i rozumie jak ocenić sytuację negocjacyjną oraz stosować odpowiednie strategii i taktyki negocjacyjne w zależności od celu negocjacji

Umiejętności:

Akty prawne określające efekty

uczenia się:

684/2020

Dyscypliny: ekonomia i finanse, nauki o zarządzaniu i jakości

Status przedmiotu: Obligatoryjny

Grupa przedmiotów: B - przedmioty kierunkowe

Kod: ISCED

Kierunek studiów: Zarządzanie

Zakres kształcenia: Logistyka, Marketing i zarządzanie produktem, Rachunkowość i zarządzanie finansami, Zarządzanie inwestycjami i nieruchomościami, Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem

Profil kształcenia: Ogólnoakademicki

Forma studiów: Niestacjonarne

Poziom studiów: Drugiego stopnia

Rok/semestr: 1/2

Rodzaj zajęć: Wykład, Ćwiczenia

Liczba godzin w semestrze: Wykład:

10.00, Ćwiczenia: 10.00

Język wykładowy: polski

Przedmioty wprowadzające:

Podstawy organizacji i zarządzania, Zarządzanie zasobami ludzkimi

Wymagania wstępne: Podstawowa wiedza z zakresu podstaw organizacji i zarządzania, metod i technik sprawowania władzy organizacyjnej

Nazwa jednostki org. realizującej

przedmiot: Instytut Nauk o

Zarządzaniu i Jakości

Osoba odpowiedzialna za realizację

przedmiotu: dr inż. Jarosław

Mioduszewski

e-mail: miodus@uwm.edu.pl

Uwagi dodatkowe: brak

U1 – Student potrafi prowadzić negocjacje oraz dokonywać analizy i oceny uzyskanych wyników, podejmować racjonalne decyzje i porozumiewać się z wykorzystaniem różnych strategii i technik negocjacyjnych

U2 – Student potrafi łączyć wiedzę nabytą poprzez aktywne uczestnictwo w zajęciach i tą którą pozyskał w ramach samodzielnego studiowania literatury przedmiotu

U3 – Student potrafi podejmować racjonalne decyzje gospodarcze związane z wykorzystaniem technik negocjacyjnych

Kompetencje społeczne:

K1 – Student jest gotów do krytycznej oceny swojej wiedzy i umiejętności z zakresu negocjacji; współpracy i prowadzenia negocjacji na różnych poziomach życia społecznego

K2 – Student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy

K3 – Student jest gotów do świadomego i właściwego stosowania wiedzy w kształtowaniu postaw w praktyce gospodarczej

FORMY I METODY DYDAKTYCZNE:

Wykład(W1;W2;W3;K1;):Wykład problemowy z wykorzystaniem zestawu multimedialnego oraz zdalne na platformie Microsoft Teams

Ćwiczenia(W1;W2;W3;U1;U2;U3;K1;K2;K3;):Ćwiczenia audytoryjne oraz na platformie Microsoft Teams - analiza zagadnień z wykorzystaniem ujęć opisowych. Studia przypadków, scenariusze, dyskusja.

FORMA I WARUNKI WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

Ćwiczenia: Projekt - Ocena realizacji zadań projektowych. Samodzielne/grupowe opracowanie, analiza i ocena studium przypadku - 20 punktów (20% oceny końcowej z ćwiczeń) (W1;W2;W3;U1;U2;U3;K1;K2;K3;);

Ćwiczenia: Ocena pracy i współpracy w grupie - Ocena systematyczności i zaangażowania w realizację ćwiczeń (na każdych zajęciach) 20 punktów,20% oceny końcowej z ćwiczeń. Zaliczenie przedmiotu po uzyskaniu łącznie powyżej 50 pkt tj. praca projektowa + test + systematyczność i zaangażowanie w realizacji ćwiczeń. Ocena z zaliczenia ćwiczeń: dst. (50,1-60 pkt); dst. plus (60,1-70 pkt); db (70,1-80 pkt); db plus (80,1-90 pkt); bdb (90,1-100 pkt). (W1;W2;W3;U1;U2;U3;K1;K2;K3;);

Ćwiczenia: Kolokwium pisemne - Kolokwium pisemne (test na platformie Microsoft Teams - 15 - 20 pytań testowych z wiedzy teoretycznej i praktycznej - łącznie 60 punktów (po ostatnich zajęciach) - (max. 60% oceny końcowej). (W1;K1;);

Wykład: Kolokwium pisemne - Kolokwium pisemne (test na platformie Microsoft Teams - 15 - 20 pytań testowych z wiedzy teoretycznej i praktycznej - łącznie 60 punktów (po ostatnich zajęciach) - (max. 60% oceny końcowej). Zaliczenie wykładu z przedmiotu po uzyskaniu łącznie powyżej 30 pkt (W1;K1;);

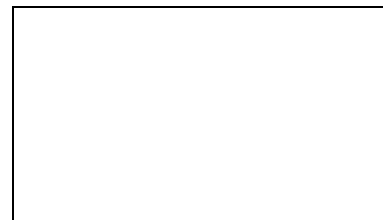
LITERATURA PODSTAWOWA:

1. Cenker Ewa, Małgorzata, *Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej*, Tom 1, Wyd. WSB w Poznaniu, R. 2011, s. 11-263
2. Roger Fisher-William Ury; Bruce Patton, *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*, Tom 1, Wyd. PWE, Warszawa, R. 2016, s. 47-152
3. Lewicki Roy., J. Sandauers David.,M., Bery Bruce., Minton John, W., *Zasady negocjacji*, Tom 1, Wyd. REBIS, Poznań, R. 2018, s. 15-172
4. NĘCKI Zbigniew, *Negocjacje w biznesie*, Tom 1, Wyd. WPSB, Kraków, R. 2005, s. 15-200

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

1. DAWSON Roger, *Sekrety udanych negocjacji*, Tom 1, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań, R. 2018, s. 15-256
2. Stelmach Jerzy, Brożek Bartosz, *Negocjacje*, Tom 1, Wyd. Copernicus Center Press Sp. z o.o., Kraków, R. 2018, s. 7-207
3. CIALDINI. Robert, B., *Wywieranie wpływu na ludzi*, Tom 1, Wyd. GWP, Gdańsk, R. 2020, s. 14-294
4. Mioduszewski Jarosław (red.), *Metody organizacji i zarządzania*, Tom 1, Wyd. UWM w Olsztynie druk EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j., R. 2013, s. 14-286
5. Robert Mayer, *Jak Wygrać każde negocjacje*, Tom 1, Wyd. MT BIZNES Warszawa, R. 2020, s. 14-144

6. Shapiro Daniel L., *Negocjuj nienegocjowalne. Jak rozwiązywać konflikty podszyte emocjami*, Tom 1, Wyd. ICAN Institute, Warszawa, R. 2018, s. 3-220
7. Chris Voss, Tahl Raz, *Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie*, Tom 1, Wyd. MT Biznes sp. z o.o., Warszawa, R. 2017, s. 9-288
8. Wojciech Budzyński, *Negocjowanie i zawieranie umów handlowych*, Tom 1, Wyd. POLTEXT Warszawa, R. 2014, s. 101-146



Szczegółowy opis przyznanej punktacji ECTS – część B

12N2O-NEG
ECTS: 2.50
CYKL: 2022L

Negocjacje

Na przyznaną liczbę punktów ECTS składają się:

1. Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim:

- udział w: Wykład	10.0 h
- udział w: Ćwiczenia	10.0 h
- konsultacje	2.0 h
	OGÓŁEM: 22.0 h

2. Samodzielna praca studenta:

Praca projektowa - analiza , ocenia i formułowanie wniosków	24.00 h
Przygotowanie się do zajęć - studiowanie literatury przedmiotu	16.50 h

OGÓŁEM: 40.5 h

godziny kontaktowe + samodzielna praca studenta **OGÓŁEM: 62.5 h**

1 punkt ECTS = 25-30 h pracy przeciętnego studenta,
liczba punktów ECTS= 62.5 h : 25.0 h/ECTS = 2.50 ECTS

Średnio: **2.5 ECTS**

- w tym liczba punktów ECTS za godziny kontaktowe z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego	0.88 punktów ECTS
- w tym liczba punktów ECTS za godziny realizowane w formie samodzielnej pracy studenta	1.62 punktów ECTS