



## Sylabus przedmiotu – część A

## Negocjacje

12S20-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:** Stacjonarne

**Poziom studiów:** Drugiego stopnia

**Rok/semestr:** 1/2

**Rodzaj zajęć:** Wykład, Ćwiczenia

**Liczba godzin w semestrze:** Wykład:

15.00, Ćwiczenia: 30.00

**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

Mioduszeński

**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 zdalny 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, wykorzystanie danych statystycznych w podejmowaniu decyzji

#### **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). Zaliczenie wykładu z przedmiotu po uzyskaniu łącznie powyżej 30 pkt (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;);

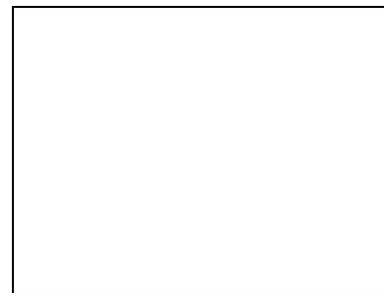
#### **LITERATURA PODSTAWOWA:**

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. 47-153
3. Lewicki Roy., J. Sandauers David.,M., Bery Bruce., Minton John, W., *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. 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
3. Stelmach Jerzy, Brożek Bartosz, *Negocjacje*, 2018, Tom 1, Wyd. Copernicus Center Press Sp. z o.o., Kraków, R. 2018, s. 7-207
4. CIALDINI. Robert, B., *Wywieranie wpływu na ludzi*, Tom 1, Wyd. GWP, Gdańsk, R. 2020, s. 14-294

5. Robert Mayer, *Jak Wygrać każde negocjacje*, Tom 1, Wyd. MT BIZNES Warszawa, R. 2020, s. 19-144
6. Shapiro Daniel L., *Negocjuj nienegocjowalne. Jak rozwiązywać konflikty podszyte emocjami*, Tom 1, Wyd. ICAN Institute, Warszawa, R. 2018, s. 3-220
7. Wojciech Budzyński, *Negocjowanie i zawieranie umów handlowych*, Tom 1, Wyd. POLTEXT Warszawa, R. 2014, s. 101-146
8. 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



## Szczegółowy opis przyznanej punktacji ECTS – część B

**12S20-NEG**  
**ECTS: 2.50**  
**CYKL: 2022L**

### Negocjacje

Na przyznaną liczbę punktów ECTS składają się:

1. Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim:

- udział w: Wykład	15.0 h
- udział w: Ćwiczenia	30.0 h
- konsultacje	2.0 h
	<b>OGÓŁEM: 47.0 h</b>

2. Samodzielna praca studenta:

Opracowanie pracy projektowej. Analiza, ocena i formułowanie wniosków	10.00 h
Przygotowanie się do zajęć. Studiowanie literatury przedmiotu	5.50 h

**OGÓŁEM: 15.5 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	1.88 punktów ECTS
- w tym liczba punktów ECTS za godziny realizowane w formie samodzielnej pracy studenta	0.62 punktów ECTS