



## Sylabus przedmiotu - część A Negotiations

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

### TREŚCI MERYTORYCZNE

#### ĆWICZENIA

Podstawowe zagadnienia - proces komunikacji, definicja negocjacji, znaczenie negocjacji w zarządzaniu firmą, Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktu - rozwiązywanie sytuacji kryzysowych - przyczyny konfliktów, sposoby ich rozwiązywania, Przygotowanie do prowadzenia negocjacji i fazy negocjacji, Negocjowanie jako proces komunikacyjny - zasady efektywnej komunikacji werbalnej i niewerbalnej, Cechy dobrego negocjatora, wybór miejsca i czasu negocjacji oraz zespołu negocjacyjnego, Faza właściwa negocjacji - style, taktyki i techniki negocjacyjne, zarządzanie czasem, przewyciężanie zastoju i impasu w negocjacjach, Zakończenie negocjacji, Negocjacje międzynarodowe - znaczenie różnic kulturowych, podejście do negocjatorów zagranicznych

#### WYKŁAD

1. Negocjacje i mediacje - wprowadzenie Pojęcia mediacji i negocjacji. Negocjacje a mediacje. Alternatywne formy rozwiązywania sporów (ADR). Negocjatorzy i mediatorzy. Czynniki wpływające na rozpoczęcie i przebieg negocjacji i mediacji. 2. Rola komunikacji interpersonalnej w negocjacjach i mediacjach Model komunikacji interpersonalnej, kompetencja komunikacyjna negocjatora i mediatora, szumy informacyjne, komunikacja werbalna i niewerbalna, budowanie zaufania, przekazywanie informacji zwrotnych, komunikaty ty i komunikaty ja, język możliwości i język ograniczeń. 3. Aktywne słuchanie w negocjacjach i mediacjach Poziomy słuchania, słyszenie a słuchanie, słuchanie skuteczne i słuchanie nieskuteczne, rodzaje reakcji słuchającego i ich funkcje. 4. Perswazja w negocjacjach i mediacjach Postawa i jej komponenty, wpływanie na postawę, typy komunikatów perswazyjnych, perswazja a manipulacja, obrona przed manipulacją. 5. Elementy teorii konfliktu. Radzenie sobie z konfliktami. Teoria konfliktu, rodzaje konfliktów, fazy konfliktu, źródła konfliktu, dynamika konfliktu, emocje w konflikcie, diagnoza konfliktu, style radzenia sobie z konfliktem, konflikty wartości, konflikty interesów, konflikty osobowości, konflikt jako konsekwencja błędów w komunikacji. 6. Podstawy negocjacji Style negocjacji, negocjowanie oparte na zasadach, koncentracja na stanowiskach a koncentracja na interesach, przygotowanie do negocjacji i realizacja negocjacji, BATNA, etyka w negocjacjach. 7. Strategie, taktyki i techniki negocjacyjne Strategia a taktyka negocjacyjna, wykorzystanie technik negocjacyjnych, planowanie strategii negocjacyjnej, opracowanie taktyki, wykorzystanie technik negocjacyjnych, obrona przed nieuczciwymi trikami negocjacyjnymi. 8. Warsztat negocjacyjny 1 Praktyczne ćwiczenia umiejętności negocjacyjnych 9. Warsztat negocjacyjny 2 Praktyczne ćwiczenia umiejętności negocjacyjnych 10. Negocjacje i mediacje - analizy przypadków Przegląd konkretnych przypadków rozwiązywania konfliktów rodzinnych na podstawie literatury przedmiotu. Temat zrealizowany w drodze prezentacji studentów.

#### CEL KSZTAŁCENIA

Dogłębne przyswojenie przez studenta wiedzy z zakresu technik i strategii

**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 (oferta w języku angielskim)

**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

zarządzania, Zarządzanie

strategiczne

**Wymagania**

**wstępne:** Podstawowa

znajomość zasad gospodarki rynkowej

**Nazwa jednostki org.**

**realizującej przedmiot:**

Instytut Nauk o Zarządzaniu i

Jakości

**Osoba odpowiedzialna za**

**realizację**

**przedmiotu:** dr Piotr

Szamrowski

**e-mail:**

piotr.szamrowski@uwm.edu.pl

**Uwagi dodatkowe:**

negocjacyjnych oraz zdobycie praktycznych umiejętności negocjowania.

## **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/NZJA\_P7S\_KO+, S/NZJA\_P7S\_UK++,  
S/NZJA\_P7S\_WG++

**Symbole efektów  
kierunkowych:**

KP7\_WG3+, KP7\_WG2+, KP7\_UK2+, KP7\_KO1+,  
KP7\_UK1+

### **EFEKTY UCZENIA SIĘ:**

#### **Wiedza:**

W1 - -aspekty dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstw, ich roli w gospodarce oraz zarządzania biznesem -mechanizmy funkcjonowania organizacji oraz ich rolę w gospodarce i życiu społecznym-

#### **Umiejętności:**

U1 - -uczestniczyć w dyskusji i negocjacjach dotyczących wybranych obszarów funkcjonowania organizacji i procesów zarządczych - przygotować wystąpienia ustne oraz uczestniczyć w debacie z zakresu zarządzania, zarówno będąc jej moderatorem jak i uczestnikiem

#### **Kompetencje społeczne:**

K1 - identyfikowania i rozstrzygania dylematów związanych z ograniczonością zasobów i skłonnością do ryzyka, które są podstawą decyzji menedżerskich

### **FORMY I METODY DYDAKTYCZNE:**

Wykład(W1;U1;K1;):Prezentacja multimedialna. Prowadzący zajęcia przekazuje uczniom (słuchaczom) określone wiadomości w sposób ścisły, mniej lub bardziej logicznie uporządkowany.

Ćwiczenia(W1;U1;K1;):Prezentacja multimedialna. Praca w zespołach

### **FORMA I WARUNKI WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:**

Wykład (Egzamin pisemny) - test jednokrotnego wyboru, pytania typu fałsz prawda, pytania otwarte - W1, U1, K1

Ćwiczenia (Kolokwium pisemne) - test jednokrotnego wyboru, pytania typu fałsz prawda, pytania otwarte - W1, U1, K1

### **LITERATURA PODSTAWOWA:**

### **LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:**

# Szczegółowy opis przyznanej punktacji ECTS - część B

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

## Negotiations

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:

przygotowanie do zajęć	15.50 h
	<b>OGÓŁEM: 15.5 h</b>
godziny kontaktowe + samodzielna praca studenta	<b>OGÓŁEM: 62.5 h</b>

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