

**Sylabus przedmiotu – część A****Negocjacje biznesowe****37N10-NEGBI****ECTS: 1.28****CYKL: 2022L****TREŚCI MERYTORYCZNE****WYKŁAD**

Przygotowanie i planowanie negocjacji biznesowych. Zabezpieczenie informacyjne negocjacji. Przewodniczenie negocjacji. Ocena sytuacji negocjacyjnej. Strategie i style negocjacji. Taktyki i techniki stosowane w negocjacjach. Formy i sposoby prowadzenia negocjacji. Kierowanie zakupami. Negocjowanie i zawieranie ogólnych warunków umowy. Negocjacje międzynarodowe. Negocjacje w rejonach konfliktu i w sytuacjach kryzysowych.

**ĆWICZENIA**

Pojęcie i istota negocjacji w biznesie. Strategie negocjacji. Sztuka kierowania rozmową w negocjacjach handlowych. 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 biznesowych. 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/EFA\_P6S\_UW++, S/EFA\_P6S\_WK++, S/EFA\_P6S\_KK+,  
S/EFA\_P6S\_UU +, S/EFA\_P6S\_KR+, S/EFA\_P6S\_KO+,  
S/EFA\_P6S\_WG+

**Symbole efektów kierunkowych:**

KA6\_KK2+, KA6\_WK4+, KA6\_UU1+, KA6\_KR1+, KA6\_UW4 +,  
KA6\_WG2 +, KA6\_WK2 +, KA6\_UW6+, KA6\_KO3+

**EFEKTY UCZENIA SIĘ:****Wiedza:**

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

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

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

**Umiejętności:****Akty prawne określające efekty**

uczenia się:

79/2021

**Dyscypliny:** ekonomia i finanse, nauki o zarządzaniu i jakości**Status przedmiotu:** Obligatoryjny**Grupa przedmiotów:** B - przedmioty kierunkowe**Kod:** ISCED**Kierunek studiów:** Ekonomia**Zakres kształcenia:****Profil kształcenia:** Ogólnoakademicki**Forma studiów:** Niestacjonarne**Poziom studiów:** Pierwszego stopnia**Rok/semestr:** 2/4**Rodzaj zajęć:** Wykład, Ćwiczenia**Liczba godzin w semestrze:** Wykład:

15.00, Ćwiczenia: 15.00

**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:**

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

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

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

### **Kompetencje społeczne:**

K1 – Student jest gotów do krytycznej oceny swojej wiedzy i umiejętności z zakresu strategii i technik negocjacyjnych; doceniania znaczenia wiedzy eksperckiej z zakresu negocjacji, współpracy na rzecz grup społecznych, gospodarczych, kulturowych 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;U2;U3;K1;K3);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 - 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;W2;U2;K1;K3);

Wykład: Kolokwium pisemne - 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 50 pkt (W1;W2;U2;K1;K3);

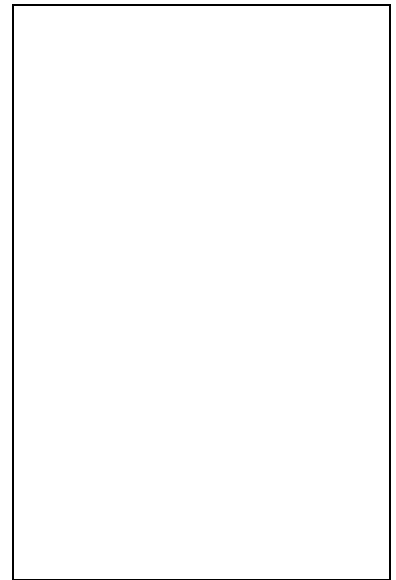
### **LITERATURA PODSTAWOWA:**

1. DAWSON Roger, *Sekrety negocjacji dla biznesmenów*, Tom 1, Wyd. MT Biznes Warszawa, R. 2018, s. 13-271
2. NĘCKI Zbigniew, *Negocjacje w biznesie*, Tom 1, Wyd. WPSB, Kraków, R. 2005, s. 15-165
3. Cenker Ewa, Małgorzata, *Negocjacje*, Tom 1, Wyd. WSKiZ w Poznaniu, R. 2002, s. 11-216
4. Roger Fisher-William Ury; Bruce Patton, *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*, Tom 1, Wyd. PWE Warszawa, R. 2016, s. 47-153

### **LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:**

1. Mioduszewski Jarosław (red.), *Metody organizacji i zarządzania rok 2013*, Tom 1, Wyd. UWM w Olsztynie druk EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j., R. 2013, s. 11-296
2. BAZERMAN Max. H., NEALE Margaret A., *Negocjując racjonalnie*, Tom 1, Wyd. PTP LIBRA PW, Olsztyn, R. 1997, s. 25-108
3. CIALDINI. Robert, B., *Wywieranie wpływu na ludzi*, Tom 1, Wyd. GWP, Gdańsk, R. 2020, s. 14-294
4. Lunden Bjorn., Russell Lennart, *Techniki negocjacji*, Tom 1, Wyd. BL Info Polska, Gdańsk, R. 2010, s. 26-64

5. Mastenbroek Willem, *Negocjowanie*, Tom 1, Wyd. PWN, Warszawa, R. 2000, s. 95-109
6. Robert Mayer, *Jak Wygrać każde negocjacje. Nie podnosząc głosu, nie tracąc zimnej krwi i nie wybuchając gniewem*, wyd., Tom 1, Wyd. MT BIZNES Warszawa, R. 2020, s. 19-141
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. Stelmach Jerzy, Brożek Bartosz, *Negocjacje*, Tom 1, Wyd. Copernicus Center Press Sp. z o.o., wyd. Copernicus Center Press Sp. z o.o., Kraków, R. 2018, s. 7-207
9. Lewicki Roy., J. Sandauers David., M., Bery Bruce., Minton John, W., *Zasady negocjacji*, Tom 1, Wyd. REBIS, Poznań, R. 2018, s. 15-172
10. Rządca Robert A., *Negocjacje w interesach*, Tom 1, Wyd. PWE, Warszawa, R. 2003, s. 23-330
11. Shapiro Daniel L., *Negocjuj nienegocjowalne. Jak rozwiązywać konflikty podszyte emocjami*, Tom 1, Wyd. ICAN Institute, Warszawa, R. 2018, s. 3-225
12. Wojciech Budzyński, *Negocjowanie i zawieranie umów handlowych*, Tom 1, Wyd. POLTEXT Warszawa, R. 2014, s. 101-146



## Szczegółowy opis przyznanej punktacji ECTS – część B

**37N10-NEGBI**

**ECTS: 1.28**

**CYKL: 2022L**

### Negocjacje biznesowe

Na przyznaną liczbę punktów ECTS składają się:

1. Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim:

- udział w: Wykład	15.0 h
- udział w: Ćwiczenia	15.0 h
- konsultacje	2.0 h
	<b>OGÓŁEM: 32.0 h</b>

2. Samodzielna praca studenta:

**OGÓŁEM: 0 h**

godziny kontaktowe + samodzielna praca studenta **OGÓŁEM: 32.0 h**

1 punkt ECTS = 25-30 h pracy przeciętnego studenta,  
liczba punktów ECTS= 32.0 h : 25.0 h/ECTS = 1.28 ECTS

Średnio: **1.5 ECTS**

- w tym liczba punktów ECTS za godziny kontaktowe z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego	1.28 punktów ECTS
- w tym liczba punktów ECTS za godziny realizowane w formie samodzielnej pracy studenta	0.22 punktów ECTS