

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2020/2021						
INFORMACJE OGÓLNE						
1. Nazwa przedmiotu kształcenia Negocjacje						
2. Nazwa jednostki prowadzącej moduł WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH, ZAKŁAD BEZPIECZEŃSTWA NARODOWEGO						
3. Grupa treści kształcenia -						
4. Typ przedmiotu OBOWIĄZKOWY						
5. Poziom studiów Studia pierwszego stopnia						
6. Liczba punktów ECTS 2						
7. Poziom przedmiotu ŚREDNIO-ZAAWANSOWANY						
8. Rok studiów, semestr II ROK, SEMESTR III						
9. Liczba godzin w semestrze						
Wyk.	Ćw.	L*	Prj.Pbn.	Zp.	Pr.	
15	30					
10. Język wykładowy: polski						
11. Wykładowca (wykładowcy) Jacek Kamiński, doktor, jacek_kaminski@vp.pl Anna Trocewicz, mgr						
INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE						
12. Wymagania wstępne						
1) brak						
13. Cele przedmiotu						
C1 Dostarczenie wiedzy na temat sytuacji wymagających negocjacji – cech „sytuacji negocjacyjnych”						
C2 Opisanie najbardziej typowych rodzajów negocjacji (negocjacje handlowe w kontekście sprzedaży-zakupu, negocjacje zbiorowe, negocjacje w sytuacjach kryzysowych)						
C3 Opis modeli i sytuacji negocjacyjnych (negocjacje dystrybucyjne, negocjacje integracyjne, negocjacje wielostronne, negocjacje z wykorzystaniem reprezentantów, negocjacje międzynarodowe)						
C4 Zapoznanie studentów z podstawowymi technikami negocjacyjnymi						
C5 Przygotowanie studentów do realizowania udanych negocjacji i zachowania w różnych sytuacjach negocjacyjnych						
14. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych						
Student, który zaliczył przedmiot:					odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
WIEDZA						

EU01 Student ma podstawową wiedzę z zakresu nauk społecznych, a szczególnie nauk o bezpieczeństwie i obronności i ich relacji w stosunku do innych nauk i dziedzin naukowych	K_W02
UMIEJĘTNOŚCI	
EU02 Student potrafi charakteryzować zachodzące zjawiska i procesy społeczno-ekonomiczne związane z bezpieczeństwem.	K_U07
EU03 Student posiada umiejętność przygotowania wystąpień ustnych w języku polskim zapewniającym komunikację ze środowiskiem zawodowym oraz w innych środowiskach na temat problematyki bezpieczeństwa.	K_U20
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	
EU04 Student jest gotów do aktywności i współdziałania w pracy zespołowej niezależnie od spełnianej w grupie roli.	K_K04
EU05 Student jest gotów do oceny ważności pojawiających się zadań, określania ich priorytetów oraz podejmowania działań adekwatnych do potrzeb i możliwości.	K_K06
15. Treści programowe	
Forma zajęć - wykłady	
1) Wprowadzenie do przedmiotu. Natura negocjacji czynniki decydujące o wzroście znaczenia negocjacji, miejsce problematyki negocjacji w strukturze nauk, negocjacje jako działalność praktyczna i nauka - kierunki zainteresowania problematyką negocjacji, właściwości negocjacji jako interakcji społecznej, negocjacje a inne sposoby zachowania stron w obliczu konfliktu, specyfika związku między stronami negocjacji - współzależność stron, rodzaje negocjacji 2) Konflikt jako czynnik sprawczy negocjacji pojęcie konfliktu, ewolucja podejścia do zjawiska konfliktu, poziomy konfliktu, rodzaje konfliktów, diagnozowanie konfliktu 3) Planowanie i przygotowanie negocjacji miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji 4) Negocjacje pozycyjne (wygrany-przegraný) elementy struktury negocjacyjnego związku w negocjacjach pozycyjnych (punkt oporu, punkt docelowy, obszar negocjacyjnego porozumienia), oferty i ustępstwa, argumentowanie i perswazja, strategie i style negocjacji 5) Negocjacje integracyjne (wygrany-wygrany) istota negocjacji integracyjnych, proces negocjacji integracyjnych, strategie negocjacji integracyjnych (uzyskanie dodatkowych zasobów, wymiana kwestii, „obcięcie kosztów”, kompensacja, „bridging”) 6) Negocjacje z wykorzystaniem reprezentantów znaczenie reprezentantów w negocjacjach, korzyści i ograniczenia wynikające z wykorzystania reprezentantów, znaczenie mandatu negocjacyjnego 7) Negocjacje wielostronne przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, właściwości negocjacji wielostronnych, strategie zachowań stron w negocjacjach wielostronnych, zasady usprawniania procesu negocjacji wielostronnych 8) Negocjacje zbiorowe spór zbiorowy, właściwości negocjacji zbiorowych, obszary zastosowania negocjacji zbiorowych (negocjacje zbiorowych układów pracy, rokowania sporów zbiorowych). rola i miejsce negocjacji w rozwiązywaniu sporów zbiorowych 9) Negocjacje międzynarodowe	

przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji międzynarodowych, dlaczego negocjacje międzynarodowe są trudniejsze niż prowadzone we własnym kraju, rola kultury narodowej i znaczenie zróżnicowania kulturowego w negocjacjach, różnice w stylach negocjacyjnych negocjatorów z różnych kręgów kulturowych, przełamywanie barier kulturowych w negocjacjach

10) Problemy interwencji trzeciej strony w negocjacjach

uzasadnienie dla zaangażowania trzeciej strony w negocjacjach, sposoby interwencji trzeciej strony (arbitraż, rozwiązanie sądowe, mediacja, facylitacja), rodzaje mediacji, zasady wyboru mediatora, proces mediacji – zasady postępowania mediatora, mediacja w rozwiązywaniu sporów zbiorowych, mediacja menedżerska – menedżer jako mediator

11) Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach (znaczenie miejsca i czasu w negocjacjach)

problemy wyboru miejsca negocjacji, zasady przygotowania miejsca rozmów, znaczenie sposobu zajmowania miejsc, rola czynnika czasu w negocjacjach

12) Zagadnienia etyczne w negocjacjach

etyczny wymiar oceny działań negocjatorów, obszary zainteresowania etyki negocjacji, działania manipulacyjne – rodzaje działań manipulacyjnych, problem kłamstwa w negocjacjach – rodzaje nieprawdziwych oświadczeń stosowanych przez negocjatorów, czynniki skłaniające negocjatorów do nieetycznych zachowań, sposoby usprawiedliwiania zachowań nieetycznych, sposoby przeciwdziałania nieetycznym zachowaniom w negocjacjach

Forma zajęć - ćwiczenia

- 1) Wprowadzenie- konflikt a negocjacje
- 2) Przygotowanie negocjacji jako czynność poprzedzająca etap właściwych negocjacji
- 3) Typy partnerów negocjacyjnych
- 4) Miejsce negocjacji jako ważny element przebiegu procesu rozwiązywania konfliktu
- 5) Style negocjacji
- 6) Komunikacja w negocjacjach
- 7) Manipulacja w negocjacjach
- 8) Techniki i strategie negocjacyjne
- 9) Opracowanie scenariusza negocjacji
- 10) Prezentacja z zastosowaniem wybranych taktyk, technik i strategii
- 11) Negocjacje międzynarodowe

16. Narzędzia/metody dydaktyczne

1. Wykład
2. Dyskusja
3. Rozwiązywanie problemu
4. Analiza przypadków
5. Objaśnienie i prezentacja multimedialna
6. Konsultacje

17. Sposoby oceny (F – formująca; P – podsumowująca)

F1. Obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)

F2. Ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat

F3. Ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć

P1. Kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych

P2. Egzamin pisemny

18. Obciążenia pracą studenta

forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
------------------	---

Godziny kontaktowe z nauczycielem**	50
-------------------------------------	----

Przygotowanie się do zajęć i kolokwium	3
Przygotowanie projektu	3
Przygotowanie do egzaminu	3
SUMA	59
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	2
19. Literatura podstawowa i uzupełniająca	
Literatura podstawowa:	
1) J. Kamiński, <i>Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów</i> , Poltext, Warszawa 2009	
2) G. Załuski, <i>Negocjacyjne zoo. Strategie i techniki negocjacji w pigułce</i> , MT Biznes, Warszawa 2017	
Literatura uzupełniająca:	
1) B. Brożek, J. Stelmach, <i>Negocjacje</i> , Copernicus Center Press, Kraków 2014	
2) R. Fisher, W. Ury W., B. Patton, <i>Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się</i> , PWE, Warszawa 2016	
3) J. Kamiński, <i>Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw</i> . Wyd. UwB, Białystok 2007	
20. Formy oceny - szczegóły	
Ocena z wykładu wystawiana jest w oparciu o egzamin końcowy obejmujący treści prezentowane na wykładzie. Student otrzymuje 4-5 pytań otwartych na które musi udzielić odpowiedzi. Ocena końcowa z ćwiczeń wystawiana jest na podstawie zaliczenia pisemnego (pytania otwarte i testowe), przedstawionej sceny negocjacyjnej (praca w grupach) na wybrany przez studentów temat wraz z pracą projektową, w której scharakteryzowane zostało wystąpienie. Ocenę pozytywną można otrzymać wyłącznie pod warunkiem udzielenia 51% poprawnych odpowiedzi oraz oddaniem pracy projektowej.	
21. Inne przydatne informacje o przedmiocie	
1. Informacja, gdzie można zapoznać się z prezentacjami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp. - Z prezentacjami do zajęć studenci zapoznani zostaną na zajęciach	
2. Informacje na temat miejsca odbywania zajęć – zgodnie z planem	
3. Informacja na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/godzina) – zgodnie z planem	
4. Informacja na temat konsultacji (godziny+miejsce) – zgodnie z planem konsultacji	

*L – laboratorium(w przypadku zajęć z języka obcego oznacza lektorat)

** Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innej osoby prowadzącej zajęcia **oraz konsultacje**