

KARTA PRZEDMIOTU NA ROK AKADEMICKI 2021/2022**INFORMACJE OGÓLNE****1. Nazwa przedmiotu kształcenia**

NEGOCJACJE

2. Nazwa jednostki

Wydział Nauk Ekonomicznych, Zakład Finansów i Rachunkowości

3. Grupa treści kształcenia

ogólnego

4. Typ przedmiotu

do wyboru

5. Poziom studiów

studia pierwszego stopnia

6. Liczba punktów ECTS

3

7. Poziom przedmiotu

podstawowy

8. Rok studiów, semestr

rok III, semestr 5

9. Liczba godzin w semestrze

Wyk.	Ćw.	L*	Prj.	Pbn.	Zp.	Pr.
------	-----	----	------	------	-----	-----

30**10. Język wykładowy:** polski**11. Wykładowca (wykładowcy)**

dr hab. Jacek Kamiński, prof. PSW

INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE**12. Wymagania wstępne**

1) Zaliczenie przedmiotów Ekonomia oraz Zarządzanie – podstawowa wiedza z zakresu zarządzania

13. Cele przedmiotu

C1 Dostarczenie wiedzy na temat konfliktów i negocjacji.

C2 Opisanie najbardziej typowych rodzajów konfliktów i negocjacji występujących w kontekście finansów i rachunkowości.

C3 Opisanie modeli i sytuacji negocjacyjnych (negocjacje dystrybucyjne, negocjacje integracyjne, negocjacje wielostronne, międzynarodowe).

C4. Zapoznanie studentów z podstawowymi metodami zarządzania konfliktem oraz technikami negocjacji.

C5. Przygotowanie studentów do zarządzania konfliktem oraz przeprowadzania udanych negocjacji.

14. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych

Student, który zaliczył przedmiot:

odniesienie do
kierunkowych efektów
uczenia się**WIEDZA**

EU01 Posiada wiedzę pozwalającą rozpoznać negocjacje jako podstawową umiejętność społeczną oraz zrozumieć ich istotę

K_W06, K_W08, K_W20

EU02 Posiada wiedzę jak zidentyfikować i odróżnić podstawowe rodzaje konfliktów i negocjacji

K_W06, K_W08, K_W20

UMIEJĘTNOŚCI

EU03 Potrafi stosować metody zarządzania konfliktem

K_U01, K_U11

EU04 Potrafi wykorzystywać techniki negocjacji dwustronnych, wielostronnych, międzynarodowych, przy użyciu trzeciej strony

K_U02, K_U06, K_U013

KOMPETENCJE SPOŁECZNE

EU05 Jest gotów do planowania, przygotowania i przeprowadzenia negocjacji	K_K02, K_K05
EU06 Jest gotów do działania w grupie przyjmując różne role negocjacyjne	K_K02
EU07 Jest gotów do przeciwdziałania nieuczciwym zachowaniom negocjacyjnym	K_K03, K_K04
15. Treści programowe	
Forma zajęć - wykłady	
Forma zajęć – ćwiczenia	
1. Wprowadzenie do problematyki negocjacji: czynniki decydujące o wzroście znaczenia negocjacji i problematyki zarządzania konfliktem, miejsce negocjacji w strukturze nauk – negocjacje jako subdyscyplina nauk o zarządzaniu, negocjacje jako działalność praktyczna i nauka, kierunki zainteresowania problematyką negocjacji, właściwości negocjacji jako interakcji społecznej, sposoby zachowania stron w obliczu konfliktu, specyfika związku między stronami negocjacji - współzależność stron, ograniczenia racjonalności stron 2. Konflikt jako czynnik sprawczy negocjacji – zarządzanie konfliktem: pojęcie konfliktu, ewolucja podejścia do zjawiska konfliktu w tradycji nauk społecznych, poziomy konflikt, rodzaje konfliktów, dynamika konfliktu, konsekwencje konfliktu, diagnozowanie konfliktu 3. Planowanie i przygotowanie negocjacji: znaczenie planowania i przygotowania negocjacji, proces negocjacji, miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, poziomy przygotowania 4. Negocjacje pozycyjne (wygrany-przegrany): elementy struktury negocjacyjnego związku w negocjacjach pozycyjnych (punkt oporu, punkt docelowy, obszar negocjacyjnego porozumienia), oferty i ustępstwa, argumentowanie i perswazja, strategie i style negocjacji pozycyjnych 5. Negocjacje integracyjne (wygrany-wygrany): istota negocjacji integracyjnych, proces negocjacji integracyjnych, strategie negocjacji integracyjnych (uzyskanie dodatkowych zasobów, wymiana kwestii, „obcięcie kosztów”, kompensacja, „bridging”), taktyki komunikacyjne 6. Problemy interwencji trzeciej strony w negocjacjach – „negocjacje we troje”: powody wykorzystania 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 7. Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach: problemy wyboru miejsca negocjacji, zasady przygotowania miejsca rozmów, znaczenie sposobu zajmowania miejsc, rola czynnika czasu w negocjacjach 8. Negocjacje wielostronne: przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych, proces usprawniania negocjacji wielostronnych 9. Etyczne problemy negocjacji: perspektywa etyczna w ocenie działań negocjatorów, przyczyny nieetycznych zachowań w negocjacjach, rodzaje nieetycznych zachowań (kłamstwo i manipulacja), sposoby przeciwdziałania nieetycznym zachowaniom w negocjacjach 10. Podsumowanie zajęć	
16. Narzędzia/metody dydaktyczne	
1. Omawianie problemów	
2. Prezentacja multimedialna	
3. Analiza przypadków (metoda kazusów)	
4. Praca własna studentów	
5. Prezentacja prac grupowych	
6. Dyskusja	

7. Symulacje negocjacyjne	
17. Sposoby oceny (F – formująca; P – podsumowująca)	
F1. Obecność na zajęciach	
F2. Ocenianie ciągłe	
P1. Aktywny udział w analizie przypadków i symulacjach negocjacyjnych	
P2. Sprawdzian pisemny	
18. Obciążenia pracą studenta	
forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe z nauczycielem**	39
Nakład pracy studenta	36
SUMA	75
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	3
DLA PRZEDMIOTU	
19. Literatura podstawowa i uzupełniająca	
Literatura podstawowa:	
1) J. Kamiński, <i>Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów</i> , Poltext, Warszawa 2009	
2) R.J. Lewicki, D. M. Saunders, B. Barry, J. W. Minton, <i>Zasady negocjacji</i> , Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005	
Literatura uzupełniająca:	
1) J. Kamiński, <i>Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw</i> , Wyd. UwB, Białystok 2006	
2) R. Fisher, W. Ury, B. Patton, <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i> , PWE, Warszawa 2013	
20. Formy oceny – szczegóły	
Zaliczenie z oceną. Ocena końcowa z przedmiotu wystawiana jest na podstawie zaliczenia pisemnego z pytaniami otwartymi.	
21. Inne przydatne informacje o przedmiocie	
1. Bezpośrednich informacji o problematyce zajęć i treściach programowych udziela Prowadzący w trakcie zajęć i podczas konsultacji	
2. Zajęcia odbywać się będą w PSW w Białej Podlaskiej	
3. Zajęcia odbywać się będą zgodnie z aktualnym planem zajęć	
4. Konsultacje odbywać się będą zgodnie z obowiązującym harmonogramem 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**