

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2021/2022						
INFORMACJE OGÓLNE						
1. Nazwa przedmiotu Negocjacje						
2. Nazwa kierunku Zarządzanie						
3. Poziom studiów pierwszego stopnia						
4. Liczba punktów ECTS 3						
5. Liczba godzin w semestrze						
semestr	w	ćw	lab/lek	prj/zp	pws	prk
VI	15	30				
6. Język wykładowy polski						
7. Wykładowca dr hab. Jacek Kamiński, prof. PSW						
INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE						
8. Wymagania wstępne						
1. Znajomość podstawowych zagadnień z zakresu zarządzania						
9. 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 biznesowe, negocjacje w marketingu, negocjacje zbiorowe, negocjacje w sytuacjach kryzysowych)						
C3 Opisanie modeli i sytuacji negocjacyjnych (negocjacje dystrybucyjne, negocjacje integracyjne, negocjacje wielostronne, międzynarodowe)						
10. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych						
Student, który zaliczył przedmiot:					odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
WIEDZA						
EU01	Wie jak rozpoznać negocjacje jako jedną z podstawowych umiejętności społecznych oraz zidentyfikować ich istotę				K_W03, K_W04	
EU02	Wie czym różnią się od siebie podstawowe rodzaje negocjacji				K_W03, K_W04, K_W08	
UMIEJĘTNOŚCI						
EU03	Umie rozpoznać podstawowe stosowane w praktyce strategie negocjacyjne				K_U01, K_U02, K_U03, K_U12, K_U16	
EU04	Umie stosować w praktyce podstawowe techniki negocjacyjne				K_U04, K_U12, K_U16, K_U23	

KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
EU05	Jest w stanie zaplanować, przygotować i przeprowadzić udane negocjacje	K_K02, K_K04, K_K05
EU06	Jest zdolny przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach	K_K03, K_K04
11. Treści programowe		
Forma zajęć – wykłady/ ćwiczenia		
wykład 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 proces negocjacji, miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji 4. Negocjacje pozycyjne (wygrany-przegrany) Pojęcie i właściwości negocjacji pozycyjnych, 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”), techniki komunikacji stron w negocjacjach integracyjnych 6. Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach problemy wyboru miejsca negocjacji, zasady przygotowania miejsca rozmów, znaczenie sposobu zajmowania miejsc, rola czynnika czasu w negocjacjach 7. Negocjacje z wykorzystaniem reprezentantów znaczenie reprezentantów w negocjacjach, korzyści i ograniczenia wynikające z wykorzystania reprezentantów, wybór reprezentantów, 8. Negocjacje wielostronne przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych, zasady usprawniania procesu negocjacji wielostronnych 9. 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 10. Negocjacje międzynarodowe przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji międzynarodowych, dlaczego negocjacje międzynarodowe są trudniejsze niż prowadzone we własnym kraju, znaczenie zróżnicowania kulturowego w negocjacjach, różnice w stylach negocjacyjnych negocjatorów z różnych kręgów kulturowych, przełamywanie barier kulturowych w negocjacjach 11. Zagadnienia etyczne w negocjacjach		

etyczny wymiar oceny działań negocjatorów, obszary zainteresowania etyki negocjacji, działania manipulacyjne, 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

Podsumowanie wykładu

ćwiczenia

1. Cechy „sytuacji negocjacyjnych „
2. Negocjacje jako sposób rozwiązania konfliktu
3. Pozytywne i negatywne konsekwencje konfliktu
4. Współzależność stron negocjacji
5. Ograniczenia racjonalności – gra z podziałem na role
6. Przygotowanie do negocjacji
7. Przykład negocjacji pozycyjnych – negocjacje do zakupu domu (gra z podziałem na role)
8. Przykład negocjacji integracyjnych – negocjacje sprzętu elektronicznego (gra z podziałem na role)
9. Negocjacje wielostronne (3 strony) – negocjacje dot. budowy wspólnego biurowca (gra z podziałem na role)
10. Negocjacje wielostronne (5 stron) – negocjacje wewnątrzorganizacyjne (gra z podziałem na role)
11. Wykorzystanie mediacji w pracy menedżera
12. Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach – wykorzystanie czasu i zarządzanie miejscem negocjacji
13. Identyfikacja różnic w stylach negocjacyjnych negocjatorów z różnych kręgów kulturowych – analiza przypadków
14. Etyczne problemy negocjacji – analiza przypadków

Prezentacja prac projektowych - podsumowanie ćwiczeń

12. Narzędzia/metody dydaktyczne

1. wykład
2. analiza przypadków
3. symulacje negocjacyjne
4. dyskusja
5. prezentacje studentów
6. rozwiązywanie problemów

13. Sposoby oceny (częstkowe, końcowe)

1. ocena wystąpień trakcie zajęć
2. obserwacja w trakcie dyskusji (aktywność)
3. ocena udziału w symulacjach negocjacyjnych
4. test sprawdzający opanowanie treści zajęć - zaliczenie

14. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności	liczba godzin
1. Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela oraz konsultacje	51
2. Nakład pracy studenta	24
suma	75
liczba punktów ECTS	3

15. Literatura

Literatura podstawowa:

1. J. Kamiński, *Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów*, 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. 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 2016
16. Formy oceny – szczegóły
Zaliczenie na ocenę z ćwiczeń i wykładu. Ćwiczenia - aktywny udział w zajęciach, ocena wykonania zadania projektowego na zajęciach ćwiczeniowych. Wykład – sprawdzian w formie testu z pytaniami otwartymi sprawdzający opanowanie treści z wykładu.
17. Inne przydatne informacje o przedmiocie
1. Informacja, gdzie można zapoznać się z materiałami do zajęć, itp.: strona internetowa uczelni
2. Informacje na temat miejsca odbywania zajęć: zgodnie z planem zajęć zamieszczonym na stronie internetowej uczelni na tablicy informacyjnej przy pokoju 370R
3. Informacja na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/godzina): zgodnie z planem zajęć
4. Informacja na temat konsultacji (godziny + miejsce): zgodnie z harmonogramem konsultacji zamieszczonym na stronie uczelni