

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2021/2022**INFORMACJE OGÓLNE****1. Nazwa przedmiotu** Negocjacje**2. Nazwa kierunku** Bezpieczeństwo Narodowe**3. Poziom studiów** studia pierwszego stopnia**4. Liczba punktów ECTS** 2**5. Liczba godzin w semestrze**

semestr	w	ćw	lab/lek	prj/zp	pws	prk
III	15	30				

6. Język wykładowy polski**7. Wykładowca** Prof. Uczelni dr hab. J. Kamiński – Wykłady, mgr A. Trocewicz - Ćwiczenia**INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE****8. Wymagania wstępne**

1. Wiedza z zakresu ekonomii i zarządzania

9. Cele przedmiotu**C1** Dostarczenie wiedzy na temat sytuacji wymagających negocjacji**C2** Opisanie najbardziej typowych rodzajów negocjacji oraz konfliktu**C3** Opisanie technik i strategii negocjacyjnych**C4** Przygotowanie studentów do realizowania udanych negocjacji i zachowania w różnych sytuacjach negocjacyjnych**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_W02

UMIEJĘTNOŚCI**EU02** Umie rozpoznać podstawowe strategie negocjacyjne stosowane w praktyce

K_U07

EU03 Umie stosować w praktyce podstawowe techniki negocjacyjne

K_U20

KOMPETENCJE SPOŁECZNE**EU04** Jest w stanie zaplanować, przygotować i przeprowadzić udane negocjacje

K_K04

EU05 Jest zdolny przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach

K_K06

11. 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-przegran) 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 do przedmiotu. 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. Prezentacja z zastosowaniem wybranych taktyk, technik i strategii

10. Negocjacje międzynarodowe	
11. Etyka negocjacji	
12. Kolokwium	
12. Narzędzia/metody dydaktyczne	
1. Wykład	
2. Analiza przypadków	
3. Dyskusja	
4. Prezentacje sceny negocjacyjnej	
5. Rozwiązywanie problemów	
13. Sposoby oceny (częstkowe, końcowe)	
1.Ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć	
2.Aktywność na zajęciach	
3.Ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat	
4.Zaliczenie kolokwium z treści ćwiczeniowych	
14. Obciążenie pracą studenta	
Forma aktywności	liczba godzin
1. Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela oraz konsultacje	47
2. Nakład pracy studenta	3
suma	50
liczba punktów ECTS	2
15. Literatura	
Literatura podstawowa:	
1. J. Kamiński, Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2009.	
2. E. Roszkowska, T. Wachowicz (red.), Negocjacje: analiza i wspomaganie decyzji, Wolter Kluwer, Warszawa, 2016.	
3. J. Stelmach, B. Brożek, Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków, 2014.	
Literatura uzupełniająca:	
1. K. Bargiel-Matusiewicz, Negocjacje i mediacje, PWE, Warszawa, 2014.	
2. J. Kamiński, Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw, Wyd. UwB, Białystok 2006.	
16. Formy oceny – szczegóły	
Ocena z wykładu wystawiana jest w oparciu o końcowe kolokwium pisemne obejmujące 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.	
17. Inne przydatne informacje o przedmiocie	
1. Informacja, gdzie można zapoznać się z prezentacjami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp. - studenci zapoznani zostaną na zajęciach	
2. Informacje na temat miejsca odbywania zajęć – zgodnie z semestralnym planem zajęć	
3. Informacja na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/godzina) – zgodnie z planem	
4. Informacja na temat konsultacji (godziny+miejsce) – zgodnie z planem konsultacji	