

KARTA MODUŁU KSZTAŁCENIA
ROK AKADEMICKI 2018/2019
BEZPIECZEŃSTWO NARODOWE I STOPIEŃ

**Informacje
ogólne**

I.

1 Nazwa modułu kształcenia

NEGOCJACJE

2 Nazwa jednostki prowadzącej moduł

**Wydział Nauk Ekonomicznych i Technicznych,
Katedra Ekonomii i Zarządzania
Zakład Bezpieczeństwa Narodowego**

3 Kod modułu

*(wypełnia koordynator
ECTS)*

4 Grupa treści kształcenia

treści kształcenia ogólnego

5 Typ modułu

obowiązkowy

6 Poziom studiów
studia I stopnia

7

Liczba

punktów

ECTS

3 ECTS

8 Poziom przedmiotu

średniozaawansowany

9 Rok studiów, semestr

*(rok, semestr, semestry na
których jest przedmiot)
(np. I rok – semestr I –
zimowy, II rok – semestr IV
– letni)*

10 Liczba godzin w semestrze

11 Liczba godzin w tygodniu

Wyk.

Ćw.

Lab.

Sem.

Proj.

Wyk.

Ćw.

Lab.

Sem.

Proj.

studia stacjonarne

15

30

1

2

12 Język wykładowy: polski

13 Wykładowca (wykładowcy)

dr Jacek Kamiński – wykład

mgr Wioleta Kuflewska - ćwiczenia

**Informacje
szczegółowe**

14 Wymagania wstępne

1. brak

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

C4 Zapoznanie studentów z podstawowymi technikami negocjacyjnymi

C5 Przygotowanie studentów do realizowania udanych negocjacji i zachowania w różnych sytuacjach negocjacyjnych

16 Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych

nr student, który zaliczył przedmiot, potrafi:

odniesienie do celów
przedmiotu

WIEDZA		
EK01	Rozpoznać negocjacje jako jedną z podstawowych umiejętności społecznych oraz zidentyfikować ich istotę	C1
EK02	Zidentyfikować podstawowe rodzaje konfliktów, negocjacji	C2
UMIEJĘTNOŚCI		
EK03	Rozpoznać stosowane strategie negocjacyjne	C3
EK04	Stosować w praktyce podstawowe techniki negocjacyjne	C4
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
EKO5	Zaplanować, przygotować i przeprowadzić udane negocjacje	C1,C2,C3,C4
EKO6	Przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach	C5

17 Treści programowe

	forma zajęć - wykłady	liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
W1	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	1		EK01-EK02
W2	Konflikt jako czynnik sprawczy negocjacji pojęcie konfliktu, ewolucja podejścia do zjawiska konfliktu, poziomy konfliktu, rodzaje konfliktów, diagnozowanie konfliktu	1		EK01
W3	Planowanie i przygotowanie negocjacji. miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji	2		EK04-EK05
W4	Negocjacje pozycyjne. elementy struktury negocjacyjnego związku w negocjacjach pozycyjnych (punkt oporu, punkt docelowy, obszar negocjacyjnego porozumienia), oferty i ustępstwa, argumentowanie i perswazja, strategie i style negocjacji	2		EK02
W5	Negocjacje integracyjne. istota negocjacji integracyjnych, proces negocjacji integracyjnych, strategie negocjacji integracyjnych (uzyskanie dodatkowych zasobów, wymiana kwestii, „obcięcie kosztów”, kompensacja, „bridging”)	1		EK02
W6	Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach. problemy wyboru miejsca negocjacji, zasady przygotowania miejsca rozmów, znaczenie sposobu zajmowania miejsc, rola czynnika czasu w negocjacjach	1		EK04-EK05
W7	Negocjacje z wykorzystaniem reprezentantów. znaczenie reprezentantów w negocjacjach, korzyści i ograniczenia wynikające z wykorzystania reprezentantów, znaczenie mandatu negocjacyjnego	1		EK02
W8	Negocjacje wielostronne. przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji	1		EK02, EK04, EK05

W9	wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych. Negocjacje zbiorowe. Właściwości negocjacji zbiorowych. Obszary zastosowania negocjacji zbiorowych (negocjacje zbiorowych układów pracy, rokowania sporów zbiorowych). Rola i miejsce negocjacji w rozwiązywaniu sporów zbiorowych	1	EK02, EK04, EK05	
W10	Negocjacje międzynarodowe. dlaczego negocjacje międzynarodowe są trudniejsze niż prowadzone we własnym kraju, znaczenie zróżnicowania kulturowego w negocjacjach, różnice w stylach negocjacyjnych negocjatorów z różnych kręgów kulturowych	2	EK02, EK04, EK05	
W11	Problemy interwencji trzeciej strony w negocjacjach sposoby interwencji trzeciej strony (arbitraż, rozwiązanie sądowe, mediacja, facylitacja);rodzaje mediacji, proces mediacji – zasady postępowania mediatora, mediacja w rozwiązywaniu sporów zbiorowych, mediacja menedżerska – menedżer jako mediator	1	EK02, EK03, EK04, EK05	
W12	Zagadnienia etyczne w negocjacjach 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	1	EK06	
suma godzin		15		
forma zajęć - ćwiczenia		liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
ĆW1	Wprowadzenie- konflikt a negocjacje.	2		EK01, EK02
ĆW2	Przygotowanie negocjacji jako czynność poprzedzająca etap właściwych negocjacji.	3		EK01,EK02
ĆW3	Typy partnerów negocjacyjnych	2		EK01, EK02,EK03
ĆW4	Miejsce negocjacji jako ważny element przebiegu procesu rozwiązywania konfliktu.	2		EK01, EK02,EK03
ĆW5	Style negocjacji	2		EK02,EK03
ĆW6	Komunikacja w negocjacjach	2		EK06
ĆW7	Manipulacja w negocjacjach	2		EK06
ĆW8	Techniki i strategie negocjacyjne	3		EK01, EK02,EK03,EK04
ĆW9	Opracowanie scenariusza negocjacji	2		EK04,EK05
ĆW10	Prezentacja z zastosowaniem wybranych taktyk, technik i strategii	3		EK04, EK05
ĆW11	Negocjacje międzynarodowe	2		EK01, EK02,EK03
ĆW12	Etyka negocjacji	2		EK06
ĆW13	Kolokwium	2		EK01, EK02, EK03,EK04,EK06
ĆW14	Poprawa kolokwium	1		EK01, EK02, EK03,EK04,EK06
suma godzin		30		
18 Narzędzia/metody dydaktyczne				
1.	Wykład			
2.	Analiza przypadków			

3.	Dyskusja
4.	Indywidualne zadania dla studentów
5.	Rozwiązywanie problemów

19 Sposoby oceny (F – formująca, P – podsumowująca)

F1.	Ocena wystąpienia i prezentacji w trakcie zajęć
F2	Obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)
F3.	Ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat
P1.	Kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych - zaliczenie
P2	Test sprawdzający opanowanie treści z wykładu - zaliczenie

20 Obciążenie pracą studenta

forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
	S
Godziny kontaktowe z nauczycielem	45
Czytanie literatury	10
Przygotowanie się do zajęć	10
Przygotowanie do kolokwium	10
Przygotowanie do testu sprawdzającego opanowanie treści z wykładu	20
SUMA	95
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW	3 ECTS
ECTS DLA PRZEDMIOTU	

21 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
3.	Załuski G., <i>Negocjacyjne zoo. Strategie i techniki negocjacji w pigułce</i> , MT Biznes, Warszawa 2017

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

22 Kryteria oceny *

EK01	Student nie umie rozpoznać negocjacji jako podstawowej umiejętności społecznej związanej z konfliktem.	Student poprawnie definiuje zaledwie kilka podstawowych cech negocjacji.	Student poprawnie definiuje cechy negocjacji.	Student poprawnie definiuje cechy negocjacji, wyjaśnia samodzielnie ich istotę, potrafi zanalizować problemy związane z tematem.
EK02	Student nie umie definiować podstawowych rodzajów konfliktów i negocjacji.	Student poprawnie definiuje zaledwie kilka rodzajów konfliktów i negocjacji.	Student poprawnie definiuje rodzaje konfliktów i negocjacji.	Student poprawnie definiuje rodzaje konfliktów i negocjacji, wyjaśnia samodzielnie ich istotę, potrafi analizować problemy związane z tematem.
EK03	Student nie umie definiować podstawowych metod zarządzania konfliktem i strategii negocjacji.	Student poprawnie definiuje zaledwie kilka podstawowych metod zarządzania konfliktem i strategii negocjacji.	Student poprawnie definiuje metody zarządzania konfliktem i strategii negocjacji.	Student poprawnie definiuje metody zarządzania konfliktem i strategii negocjacji, wyjaśnia samodzielnie ich istotę, potrafi analizować problemy związane z tematem.

EK04	Student nie umie stosować w praktyce metod zarządzania konfliktem oraz technik negocjacji.	Student poprawnie stosuje w praktyce zaledwie kilka podstawowych metod zarządzania konfliktem oraz technik negocjacji.	Student poprawnie stosuje w praktyce metody zarządzania konfliktem oraz techniki negocjacji.	Student poprawnie stosuje w praktyce metody zarządzania konfliktem oraz techniki negocjacji, wyjaśnia samodzielnie ich istotę, potrafi zanalizować problemy związane z tematem.
EK05	Student nie umie zaplanować i przeprowadzić negocjacji.	Student potrafi zrealizować zaledwie kilka podstawowych czynności związanych z zaplanowaniem i przeprowadzeniem negocjacji.	Student umie zaplanować i przeprowadzić negocjacje.	Student umie zaplanować i przeprowadzić udane negocjacje, wyjaśnić samodzielnie istotę realizowanego procesu, potrafi zanalizować problemy związane z tematem.
EK06	Student nie umie przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach.	Student poprawnie przeciwdziała zaledwie kilku nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach.	Student potrafi przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach.	Student potrafi przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach, wyjaśnić samodzielnie ich istotę, potrafi zanalizować problemy związane z tematem.
Inne przydatne informacje				
23 Inne przydatne informacje o przedmiocie				
1. Z prezentacjami do zajęć studenci zapoznani zostaną na zajęciach				
2. Miejsce odbywania zajęć – zgodnie z planem				
3. Terminy zajęć – jw.				
4. Informacja na temat konsultacji (godziny+miejsce) – zgodnie z planem konsultacji.				

*do decyzji koordynatora

Tabela podsumowująca.

Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu do efektów zdefiniowanych dla całego programu („kierunkowych”)	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia/metody dydaktyczne	Sposób oceny
EK01	K_W01, K_W04	C1	W1,W2 ĆW1-4,ĆW8,ĆW11, ĆW13-14	N1,N2,N3	F1,F2,P1,P2
EK02	K_W04	C2	W1,W4,W5,W7,W8,W9,W10,W11 ĆW1-4, ĆW8, ĆW11, ĆW13-14	N1, N2	F1,F2,P1,P2
EK03	K_U02	C3	W11 ĆW3-5,ĆW7, ĆW11, ĆW13-14	N3, N4	F1,F2,P1,P2
EK04	K_U14	C4	W3,W6,W8,W9,W10,W11 ĆW8, ĆW9-10, ĆW13-14	N4, N5	F1,F2,F3,P1,P2
EK05	K_K02	C1,C2,C3,C4	W3,W6,W8,W9,W10,W11 ĆW9-10	N1-N5	F1,F2,F3,P1,P2
EK06	K_K04	C5	W12 ĆW6-7,ĆW12, ĆW13-14	N3	F1,F2,P1,P2