

KARTA MODUŁU KSZTAŁCENIA ROK AKADEMICKI 2019/2020

FINANSE I RACHUNKOWOŚĆ I STOPIEŃ

Informacje ogólne

I.

1 Nazwa modułu kształcenia

NEGOCJACJE

2 Nazwa jednostki prowadzącej moduł

Wydział Nauk Ekonomicznych
Zakład Finanse i Rachunkowość

3 Kod modułu
(wypełnia koordynator ECTS)

4 Grupa treści kształcenia
treści kształcenia ogólnego

5 Typ modułu
fakultatywny

6 Poziom studiów
studia I stopnia

7 Liczba punktów ECTS
4

8 Poziom przedmiotu
średniozaawansowany

9 Rok studiów, semestr
rok 3, sem. 5

10 Liczba godzin w semestrze

11 Liczba godzin w tygodniu

Wyk.	Ćw.	Lab.	Sem.	Proj.	Wyk.	Ćw.	Lab.	Sem.	Proj.
------	-----	------	------	-------	------	-----	------	------	-------

studia stacjonarne

30

2

12 Język wykładowy: polski

13 Wykładowca (wykładowcy)

mgr Wioleta Kuflewska - ćwiczenia

Informacje szczegółowe

14 Wymagania wstępne

1. Zaliczenie przedmiotów ekonomia oraz zarządzanie

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 biznesowe, negocjacje w marketingu, negocjacje zbiorowe, negocjacje w sytuacjach kryzysowych) |
| C3 | Opis 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 - ćwiczenia	liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
ĆW1	Wprowadzenie do przedmiotu. Konflikt a negocjacje.	2		EK01, EK02
ĆW2	Przygotowanie negocjacji jako czynność poprzedzająca etap właściwych negocjacji.	2		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	Negocjacje w biznesie	2		EK04, EK02, EK01, EKO5
ĆW10	Negocjacje w działalności marketingowej	2		EK04, EK02, EK01, EKO5
ĆW11	Prezentacja z zastosowaniem wybranych taktyk, technik i strategii	3		EK04, EK05
ĆW12	Negocjacje międzynarodowe	2		EK01, EK02,EK03
ĆW13	Kolokwium	2		EK01, EK02, EK03,EK04,EK06
ĆW14	Poprawa kolokwium	2		EK01, EK02, EK03,EK04,EK06
	suma godzin	30		

18 Narzędzia/metody dydaktyczne

1. Wykład
2. Analiza przypadków
3. Dyskusja
4. Prezentacje sceny negocjacyjnej
5. Rozwiązywanie problemów

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

- F1. Ocena wystąpień 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

20 Obciążenie pracą studenta

forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
	S
Godziny kontaktowe z nauczycielem	30
Konsultacje	15
Przygotowanie do zajęć	10
Czytanie literatury	10
Przygotowanie sceny negocjacyjnej	10
Przygotowanie pracy projektowej	10
Przygotowanie do kolokwium	15
SUMA	100
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	4 ECTS

21 Literatura podstawowa i uzupełniająca

Literatura podstawowa:

1. J. Kamiński, *Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów*, Poltext, Warszawa 2009
2. R.J. Lewicki, D. M. Saunders, B. Barry, J. W. Minton, *Zasady negocjacji*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005
3. Załuski G., *Negocjacyjne zoo. Strategie i techniki negocjacji w pigułce*, MT Biznes, Warszawa 2017
4. U.Kałużna-Drewińska, *Negocjacje w biznesie: kluczowe problemy*, Wydawnictwo Akkademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, 2006.

Literatura uzupełniająca:

1. J. Kamiński, *Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw*, Wyd. UwB, Białystok 2006
2. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, 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	ĆW1-4,ĆW8-ĆW10, ĆW12-14	N1,N2,N3	F1,F2,P1
EK02	K_W04	C2	ĆW1-5, ĆW8-10, ĆW12-14	N1, N2	F1,F2,P1
EK03	K_U02	C3	ĆW3-5,ĆW8, ĆW12-14	N3, N4	F1,F2,P1
EK04	K_U14	C4	ĆW8-11, ĆW13-14	N4, N5	F1,F2,F3,P1
EK05	K_K02	C1,C2,C3,C4	ĆW9-11	N1-N5	F1,F2,F3,P1
EK06	K_K04	C5	ĆW6-7,ĆW13-14	N3	F1,F2,P1