

KARTA MODUŁU KSZTAŁCENIA ROK AKADEMICKI 2019/2020

ZARZĄDZANIE I STOPIEŃ

Informacje ogólne

I.

1 Nazwa modułu kształcenia

NEGOCJACJE

2 Nazwa jednostki prowadzącej moduł

Wydział Nauk Ekonomicznych i Technicznych,
Zakład Zarządzania

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

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. 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	C1

	zidentyfikować ich istotę	
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 proces negocjacji, miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji	2		EK04-EK05
W4	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	2		EK02
W5	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	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, wybór reprezentantów, znaczenie mandatu negocjacyjnego	1		EK02
W8	Negocjacje wielostronne przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji,	1		EK02, EK04, EK05

W9	zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych, zasady usprawniania procesu negocjacji wielostronnych 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	1		EK02, EK04, EK05
W10	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	2		EK02, EK04, EK05
W11	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	1		EK02, EK03, EK04, EK05
W12	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	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	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, EK05
ĆW10	Negocjacje w działalności marketingowej	2		EK04, EK02, EK01, EK05
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 |
| 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
Konsultacje	5
Czytanie literatury	5
Przygotowanie sceny negocjacyjnej i pracy projektowej	5
Przygotowanie do kolokwium	5
Przygotowanie do testu sprawdzającego opanowanie treści z wykładu	10
SUMA	75
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	3 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. G. Załuski, *Negocjacyjne zoo. Strategie i techniki negocjacji w pigułce*, MT Biznes, Warszawa 2017
4. U. Kałużna-Drewińska, *Negocjacje w biznesie: kluczowe problemy*, Wydawnictwo Akademii 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 2016

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-ĆW10, ĆW12-14	N1,N2,N3	F1,F2,P1,P2
EK02	K_W04	C2	W1,W4,W5,W7,W8,W9,W10,W11 ĆW1-5, ĆW8-10, ĆW12-14	N1, N2	F1,F2,P1,P2
EK03	K_U02	C3	W11 ĆW3-5,ĆW8, ĆW12-14	N3, N4	F1,F2,P1,P2
EK04	K_U14	C4	W3,W6,W8,W9,W10,W11 ĆW8-11, ĆW13-14	N4, N5	F1,F2,F3,P1,P2
EK05	K_K02	C1,C2,C3,C4	W3,W6,W8,W9,W10,W11	N1-N5	F1,F2,F3,P1,P2

ĆW9-11					
EK06	K_K04	C5	W12 ĆW6-7,ĆW13-14	N3	F1,F2,P1,P2