

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2020/2021						
INFORMACJE OGÓLNE						
1. Nazwa przedmiotu kształcenia NEGOCJACJE						
2. Nazwa jednostki prowadzącej moduł(należy wskazać nazwę zgodnie ze Statutem PSW) WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH ZAKŁAD BEZPIECZEŃSTWA NARODOWEGO						
3. Grupa treści kształcenia (moduł może być realizowany w ramach treści kształcenia ogólnego, podstawowego, kierunkowego, specjalnościowego lub innego) TREŚCI KSZTAŁCENIA OGÓLNEGO						
4. Typ przedmiotu (obowiązkowy, do wyboru); (przedmiot kształtujący umiejętności praktyczne tak/nie) OBOWIĄZKOWY TAK						
5. Poziom studiów PIERWSZEGO STOPNIA						
6. Liczba punktów ECTS 2						
7. Poziom przedmiotu (podstawowy, średnio-zaawansowany, zaawansowany) ŚREDNIO-ZAAWANSOWANY						
8. Rok studiów, semestr I ROK, SEMESTR II- LETNI						
9. Liczba godzin w semestrze						
Wyk.	Ćw.	L*	Prj.Pbn.	Zp.	Pr.	
15	30					
10. Język wykładowy: POLSKI						
11. Wykładowca (wykładowcy) (imię i nazwisko, stopień naukowy oraz adres e-mailowy wykładowcy/wykładowców prowadzących zajęcia) Jacek Kamiński, doktor, jacek_kaminski@vp.pl WIOLETA KUFLEWSKA, MAGISTER, wioleta.kuflewska@interia.pl						
INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE						
12. Wymagania wstępne						
1) brak						
13. 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 Opis modeli i sytuacji negocjacyjnych (negocjacje dystrybucyjne, negocjacje integracyjne, negocjacje wielostronne, negocjacje z wykorzystaniem reprezentantów, negocjacje międzynarodowe)						
C4 Zapoznanie studentów z podstawowymi technikami negocjacyjnymi						
C5 Przygotowanie studentów do realizowania udanych negocjacji i zachowania w różnych sytuacjach negocjacyjnych						
14. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych						

Student, który zaliczył przedmiot:	odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
WIEDZA	
EU01 Student ma podstawową wiedzę z zakresu nauk społecznych, a szczególnie nauk o bezpieczeństwie i obronności i ich relacji w stosunku do innych nauk i dziedzin naukowych	K_W02
UMIEJĘTNOŚCI	
EU02 Student potrafi charakteryzować zachodzące zjawiska i procesy społeczno-ekonomiczne związane z bezpieczeństwem.	K_U07
EU03 Student posiada umiejętność przygotowania wystąpień ustnych w języku polskim zapewniającym komunikację ze środowiskiem zawodowym oraz w innych środowiskach na temat problematyki bezpieczeństwa.	K_U20
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	
EU04 Student jest gotów do aktywności i współdziałania w pracy zespołowej niezależnie od spełnianej w grupie roli.	K_K04
EU05 Student jest gotów do oceny ważności pojawiających się zadań, określania ich priorytetów oraz podejmowania działań adekwatnych do potrzeb i możliwości.	K_K06
15. 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-przegrany) 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- 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) Opracowanie scenariusza negocjacji
- 10) Prezentacja z zastosowaniem wybranych taktyk, technik i strategii
- 11) Negocjacje międzynarodowe

16. Narzędzia/metody dydaktyczne

1. Wykład
2. Dyskusja
3. Rozwiązywanie problemu
4. Analiza przypadków
5. Objaśnienie i prezentacja multimedialna
6. Konsultacje

17. Sposoby oceny (F – formująca; P – podsumowująca)

F1. Obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)

F2. Ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat

F3. Ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć

P1. Kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych

P2. Egzamin pisemny

18. Obciążenia pracą studenta

forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe z nauczycielem**	50
Przygotowanie się do zajęć i kolokwium	3
Przygotowanie projektu	3
Przygotowanie do egzaminu	3
SUMA	59
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	2
DLA PRZEDMIOTU	

19. Literatura podstawowa i uzupełniająca
Literatura podstawowa:
1) J. Kamiński, <i>Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów</i> , Poltext, Warszawa 2009
2) G. Załuski, <i>Negocjacyjne zoo. Strategie i techniki negocjacji w pigułce</i> , MT Biznes, Warszawa 2017
Literatura uzupełniająca:
1) B. Brożek, J. Stelmach, <i>Negocjacje</i> , Copernicus Center Press, Kraków 2014
2) R. Fisher, W. Ury W., B. Patton, <i>Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się</i> , PWE, Warszawa 2016
3) J. Kamiński, <i>Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw</i> . Wyd. UwB, Białystok 2007
20. Formy oceny - szczegóły
<i>Należy wpisać skrócony opis sposobu wystawiania oceny końcowej.</i> Ocena z wykładu wystawiana jest w oparciu o egzamin końcowy obejmujący 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.
21. Inne przydatne informacje o przedmiocie
1. Informacja, gdzie można zapoznać się z prezentacjami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp. - Z prezentacjami do zajęć studenci zapoznani zostaną na zajęciach
2. Informacje na temat miejsca odbywania zajęć – zgodnie z planem
3. Informacja na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/godzina) – zgodnie z planem
4. Informacja na temat konsultacji (godziny+miejsce) – zgodnie z planem konsultacji

*L – laboratorium(w przypadku zajęć z języka obcego oznacza lektorat)

** Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innej osoby prowadzącej zajęcia **oraz konsultacje**