

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2020/2021						
INFORMACJE OGÓLNE						
1. Nazwa przedmiotu kształcenia Negocjacje						
2. Nazwa jednostki (należy wskazać nazwę zgodnie ze Statutem PSW) Wydział Nauk Ekonomicznych, Zakład Zarządzania						
3. Grupa treści kształcenia (moduł może być realizowany w ramach treści kształcenia ogólnego, podstawowego, kierunkowego, specjalnościowego lub innego) -						
4. Typ przedmiotu do wyboru						
5. Poziom studiów pierwszego stopnia						
6. Liczba punktów ECTS 3						
7. Poziom przedmiotu średnio-zaawansowany						
8. Rok studiów, semestr rok III, semestr V						
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 wykładowcy/wykładowców prowadzących zajęcia) Jacek Kamiński, dr hab.						
INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE						
12. Wymagania wstępne						
1) Ukończenie 2 pierwszych lat studiów z zakresu Zarządzania						
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 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						
14. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych						
Student, który zaliczył przedmiot:					odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
WIEDZA						
EU01. Rozumie negocjacje jako jedną z podstawowych umiejętności społecznych oraz ich istotę					K_W03, K_W04, K_W03	
EU02. Zna podstawowe rodzaje negocjacji					K_W03, K_W04, K_W08	

UMIEJĘTNOŚCI	
EU03. Rozpoznaje stosowane strategie negocjacyjne	K_U01, K_U02, K_U03, K_U12, K_U16
EU04. Stosuje w praktyce podstawowe techniki negocjacyjne	K_U04, K_U12, K_U16, K_U23
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	
EU05. Jest gotów zaplanować, przygotować i przeprowadzić udane negocjacje	K_K02, K_K04, K_K05
EU06. Jest gotów przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach	K_K03, K_K04
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 proces negocjacji, miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji 4. Negocjacje pozycyjne (wygrany-przegraný) 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 5. 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 6. Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach problemy wyboru miejsca negocjacji, zasady przygotowania miejsca rozmów, znaczenie sposobu zajmowania miejsc, rola czynnika czasu w negocjacjach 7. Negocjacje z wykorzystaniem reprezentantów znaczenie reprezentantów w negocjacjach, korzyści i ograniczenia wynikające z wykorzystania reprezentantów, wybór reprezentantów, 8. Negocjacje wielostronne przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych, zasady usprawniania procesu negocjacji wielostronnych 9. 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 10. 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 11. 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

12. Podsumowanie wykładu

Forma zajęć – ćwiczenia/laboratoria/zajęcia praktyczne itp.

1. Cechy „sytuacji negocjacyjnych „
2. Negocjacje jako sposób rozwiązania konfliktu
3. Pozytywne i negatywne konsekwencje konfliktu
4. Współzależność stron negocjacji
5. Ograniczenia racjonalności – gra z podziałem na role
6. Przygotowanie do negocjacji
7. Przykład negocjacji pozycyjnych – negocjacje do zakupu domu (gra z podziałem na role)
8. Przykład negocjacji integracyjnych – negocjacje sprzętu elektronicznego (gra z podziałem na role)
9. Negocjacje wielostronne (3 strony) – negocjacje dot. budowy wspólnego biurowca (gra z podziałem na role)
10. Negocjacje wielostronne (5 stron) – negocjacje wewnątrzorganizacyjne (gra z podziałem na role)
11. Wykorzystanie mediacji w pracy menedżera
12. Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach – wykorzystanie czasu i zarządzanie miejscem negocjacji
13. Identyfikacja różnic w stylach negocjacyjnych negocjatorów z różnych kręgów kulturowych – analiza przypadków
14. Etyczne problemy negocjacji – analiza przypadków
15. Prezentacja prac projektowych - podsumowanie ćwiczeń

16. Narzędzia/metody dydaktyczne

1. Wykład
2. Analiza przypadków
3. Symulacje negocjacyjne (gry symulacyjne)
4. Dyskusja
5. Prezentacje studentów
6. Rozwiązywanie problemów (metoda problemowa)

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

- F1. Ocena wystąpień trakcie zajęć
- F2. Obserwacja w trakcie dyskusji (aktywność)
- F3. Ocena udziału w symulacjach negocjacyjnych
- P1. Ocena wykonania zadania projektowego na zajęciach ćwiczeniowych
- P2. Test sprawdzający opanowanie treści z wykładu - zaliczenie

18. Obciążenia pracą studenta

forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
------------------	---

Godziny kontaktowe z nauczycielem**	45 + 5 (konsultacje)
-------------------------------------	----------------------

Nakład pracy studenta

Studiowanie literatury	10
Przygotowanie pracy projektowej	20
Przygotowanie do zaliczenia sprawdzającego opanowanie treści z wykładu	15

SUMA	95
------	----

SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS

DLA PRZEDMIOTU	3
----------------	---

19. 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
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 2016
20. Formy oceny – szczegóły
Zaliczenie na ocenę z ćwiczeń i wykładu. Ćwiczenia - aktywny udział w zajęciach, ocena wykonania zadania projektowego na zajęciach ćwiczeniowych. Wykład – sprawdzian w formie testu z pytaniami otwartymi sprawdzający opanowanie treści z wykładu
21. Inne przydatne informacje o przedmiocie
1. Informacja, gdzie można zapoznać się z prezentacjami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp. – zajęcia strona internetowa PSW
2. Informacje na temat miejsca odbywania zajęć – plan zajęć
3. Informacja na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/godzina) – plan zajęć
4. Informacja na temat konsultacji (godziny+miejsce) – plan 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**