



WYDZIAŁ: Nauk Ekonomiczno-Społecznych

KIERUNEK: Ekonomia

SPECJALNOŚĆ: EKON3

POZIOM KSZTAŁCENIA: studia I stopnia

FORMA KSZTAŁCENIA: niestacjonarne

PROFIL: praktyczny

KARTA PRZEDMIOTU (Sylabus)

Nazwa przedmiotu: Podstawy negocjacji					Punkty ECTS: 1	
Prowadzący: :						
Rok: 3	Wykłady	Konwersatoria	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia	BUNA *	Forma zaliczenia*
Semestr: 5	0	0	0	9	8	ZO
* E – egzamin; Z – zaliczenie; ZO – zaliczenie z oceną; BUNA – bez udziału nauczyciela akademickiego						
Cel przedmiotu: zaprezentowanie istoty procesu negocjacyjnego w działalności gospodarczej, wskazanie kluczowych elementów mających wpływ na przebieg negocjacji biznesowych, przedstawienie negocjacji w ujęciu międzynarodowym, umiejętność rozwiązywania konfliktów biznesowych poprzez proces negocjacyjny.						
Metody dydaktyczne: asymilacja wiedzy poprzez symulacje oraz dyskusje i praktycznie realizowane scenki typu drama.						
Wymagania wstępne: wiedza dotycząca podstaw zarządzania, mikroekonomii (dostępność zasobów i ich racjonalne wykorzystanie) oraz podstaw marketingu.						
N r	Tematyka zajęć					
I	WYKŁADY: nie dotyczy					
II	KONWERSATORIA: nie dotyczy					
III	ĆWICZENIA LABORATORYJNE: nie dotyczy					
IV	ĆWICZENIA: 1. Podstawowe definicje i ich pojęcia związane z negocjacjami. 2. Proces negocjacji i jego fazy. 3. Techniki negocjacji – przegląd. 4. Słuchanie, zadawanie pytań i zaprzeczenia w procesie negocjacji. 5. Błędy w sztuce negocjacji.					
V	BUNA: 1. Manipulacja przekazem werbalnym i niewerbalnym. 2. Uwarunkowania międzykulturowe a style negocjacyjne.					
Efekty uczenia się						
Efekty kierunkowe – symbol i wyszczególnienie				Efekty przedmiotowe – wyszczególnienie		
w zakresie WIEDZY:						
P6U_W	P6S_WG P6S_WK	E1_W02 Zna i rozumie ekonomiczne uwarunkowania, formy oraz standardy, a także zjawiska i procesy związane z rynkiem. Ma wiedzę o strukturach oraz instytucjach		Omawia ekonomiczne uwarunkowania i skutki procesu negocjacji. . Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego.		



		ekonomicznych, jak również o ich elementach, cechach i rozwoju.	
P6U_W	P6S_WG P6S_WK	E1_W03 Identyfikuje wzajemne relacje między zjawiskami, podmiotami, strukturami i instytucjami ekonomicznymi w skali mikroekonomicznej i sektorowej zarówno w wymiarze realnym, jak i pieniężnym, w tym z zakresu wybranej specjalności na kierunku ekonomia. Wie jak tę wiedzę zastosować w praktyce.	Ma wiedzę o zachodzących procesach i zjawiskach mogących prowadzić do sytuacji konfliktowych. Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.
P6U_W	P6S_WG	E1_W04 Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zastosowanie wybranych metod matematycznych, statystycznych oraz narzędzi informatycznych służących do gromadzenia, analizy i prezentacji danych ekonomicznych i społecznych oraz ich praktyczne zastosowanie w działalności zawodowej	Zna podstawowe podejścia badawcze oraz techniki negocjacji. Wie jak należy postępować a jakich zachowań powinno się unikać w negocjacjach.
P6U_W	P6S_WG	E1_W05 Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury ekonomiczne; zna reguły zachowania człowieka w zakresie zaspokajania potrzeb, ma elementarną wiedzę o zasadach i motywach działania człowieka w procesie tworzenia oraz realizacji zadań i zmian organizacyjnych tych struktur. Wie jak	Student potrafi określić motywy postępowania człowieka w kontekście różnych sytuacji związanych z realizacją potrzeb własnych oraz organizacji, wskazując obszary sytuacji konfliktowych i sposoby ich rozwiązywania. Objaśnia i wskazuje style negocjacyjne oraz kluczowe techniki negocjacyjne, prowadzące do rozwiązania sytuacji konfliktowych, z uwzględnieniem norm etycznych i moralnych w zakresie manipulacji zachowaniem stron konfliktu.



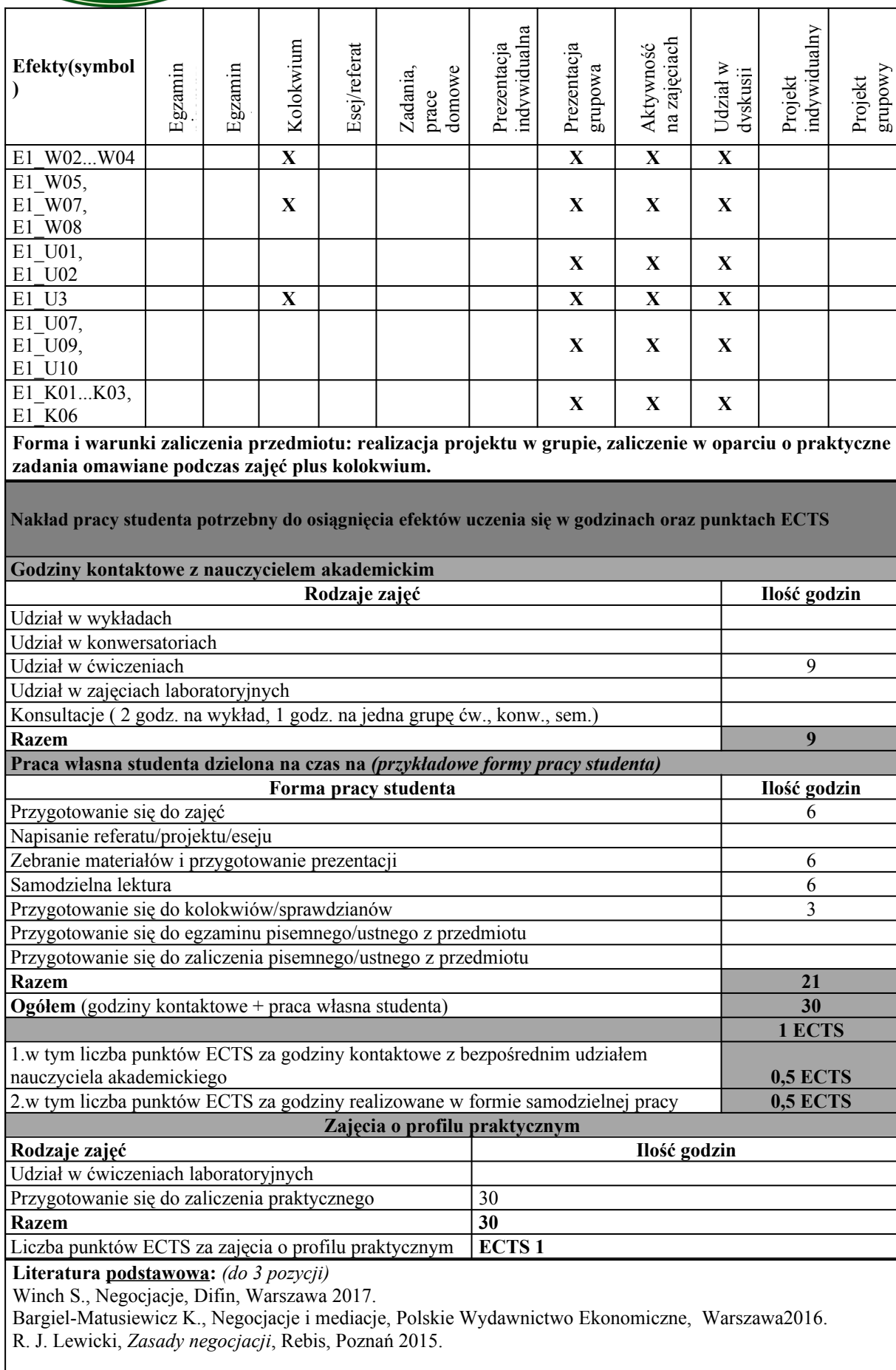
		wiedzę zastosować w praktyce.	
P6U_W	P6S_WG	E1_W07 Posiada wiedzę niezbędną do prowadzenia działalności gospodarczej, objaśnia i ilustruje znaczenie norm i reguł (prawnych, techniczno-organizacyjnych, moralnych, etycznych) organizujących struktury oraz instytucje ekonomii. Zna i rozumie wybrane fakty, obiekty, zjawiska, a także złożone zależności między nimi.	Student ma wiedzę dotyczącą istoty przedsiębiorczości i ograniczoności zasobów rodzącej sytuacje konfliktowe.
P6U_W	P6S_WG P6S_WK	E1_W08 Ma wiedzę o procesach rozwoju i transformacji podmiotów, instytucji i struktur ekonomicznych; rozpoznaje istotę i uwarunkowania działań przedsiębiorczych oraz znaczenie innowacji w budowaniu konkurencyjności opartej na wiedzy	
w zakresie UMIEJĘTNOŚCI:			
P6U_U	P6S_UW	E1_U01 Potrafi prawidłowo obserwować i interpretować zjawiska gospodarcze oraz procesy ekonomiczne w kontekście zmian prawnych, technologicznych, politycznych i kulturowych.	Obserwuje i interpretuje zjawiska gospodarcze, opisuje proces negocjacji i jego fazy. Wykorzystuje podstawową wiedzę teoretyczną i pozyskiwać wiarygodne dane do analizy źródeł (przyczyn) sytuacji konfliktowych. Potrafi wykorzystać w praktyce wiedzę z zakresu negocjacji.
P6U_U	P6S_UW	E1_U02 Potrafi wykorzystać posiadaną wiedzę teoretyczną i efektywnie oraz skutecznie pozyskiwać wiarygodne dane ze źródeł pierwotnych i wtórnych do analizowania konkretnych procesów i zjawisk gospodarczych	



		w zakresie dyscyplin ekonomicznych.	
P6U_U	P6S_UW	E1_U03 Potrafi właściwie analizować i przygotować dokumentację księgowo-finansową do celów decyzyjno-ewidencyjnych oraz dokonać analizy i oceny zachodzących procesów i zjawisk ekonomiczno-społecznych	<p>Wykorzystuje wiedzę teoretyczną oraz wnioski i doświadczenia negocjacyjne (pozytywne i negatywne) w rozwiązywaniu sytuacji konfliktowych w biznesie. Umiejętnie rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.</p> <p>Uczestniczy w zespołach problemowych rozwiązujących sytuacje konfliktowe, wskazując i rekomendując alternatywne rozwiązania problemów oraz wskazując najlepsze rozwiązania poprzez stosowanie techniki BATNA.</p> <p>Obserwuje i rozumie zjawiska, dokumentuje i doskonali procesy negocjacyjne. Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.</p> <p>Przygotowuje wielowariantowy scenariusz negocjacyjny uwzględniający style i techniki negocjacyjne, w efekcie jest gotowy do ustnej konfrontacji w sytuacjach konfliktów biznesowych.</p>
P6U_U	P6S_UW P6S_UK P6S_UO	E1_U07 Potrafi współpracować z innymi osobami w ramach prac zespołowych lub jako lider; bierze udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów ekonomicznych i dobierać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać i optymalizować.	
P6U_U	P6S_UW	E1_U09 Jest gotowy innowacyjnie wykonywać zadania oraz rozwiązywać złożone i nietypowe problemy w warunkach obciążonych ryzykiem i niepewnością, posługując się systemami normatywnymi, używając specjalistycznej terminologii	
P6U_U	P6S_UW P6S_UO	E1_U10 Samodzielnie identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga problemy oraz stosuje różne warianty rozwiązań w praktyce gospodarczej, w powiązaniu ze studiowaną specjalnością.	
w zakresie KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH:			
P6U_K	P6S_KK P6S_KR	E1_K01 Jest gotów do krytycznej oceny poziomu swojej wiedzy; uznaje znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu	<p>Rozumie konieczność doskonalenia technik manipulacyjnych i negocjacyjnych, a także asertywności i empatii w realizacji kluczowych potrzeb racjonalnych ekonomicznie.</p>



		problemów poznawczych i praktycznych oraz zasięga opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu.	
P6U_K	P6S_KO P6S_KR	E1_K02 Potrafi aktywnie współpracować w zespołach, również międzynarodowych i przyjmować różne role z poszanowaniem norm społecznych, kulturowych i prawnych oraz pełnić odpowiedzialne role w zespole posiadając świadomość podejmowanych przez siebie decyzji, a także przyjmuje odpowiedzialność za rezultaty swojej pracy i całego zespołu.	Działa w sposób przedsiębiorczy, umiejętnie komunikuje się z otoczeniem – słucha, zadaje pytania, umiejętnie zaprzecza, a także nabywa odporności na porażki w procesie uzgadniania warunków porozumień podczas realizowanych negocjacji. Stosując strategie i techniki negocjacyjne rozumie i uwzględnia kwestie etyczne biznesu, a także kieruje się zasadami poszanowania dla partnerów w procesie negocjacyjnym. Jest przygotowany do merytorycznego i odważnego przekazywania poglądów oraz argumentacji w sytuacji konfliktowej, uwzględniając stosowne zasady negocjacyjne. Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.
P6U_K	P6S_KR	E1_K03 Jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów związanych z opracowywaniem, wdrażaniem, analizą i oceną procesów ekonomicznych w różnego rodzaju organizacjach oraz do zasięgania w tym zakresie opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym ich rozwiązaniem.	
P6U_K	P6S_KO P6S_KR	E1_K06 Potrafi myśleć w sposób przedsiębiorczy oraz umiejętnie komunikuje się z otoczeniem; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, nabywa odporność na niepowodzenia i stres.	
			Student potrafi samodzielnie doskonalić umiejętności negocjacyjne (werbalne i niewerbalne) dzięki poznawaniu nowych technik oddziaływania na audytorium oraz analizując błędy własne i innych podczas realizowanych kontaktów negocjacyjnych. Ma świadomość ograniczeń zasobów ekonomicznych i potrafi rozstrzygać dylematy i konflikty, poszukując alternatywnych rozwiązań w drodze negocjacji warunków ich wykorzystania.
Sposoby weryfikacji efektów uczenia się (WIEDZA, UMIEJĘTNOŚCI, KOMPETENCJE SPOŁECZNE)			



**Literatura uzupełniająca:**

Szopski M., Komunikowanie międzykulturowe, WSiP, Warszawa 2015
A. Kozina, *Planowanie negocjacji w przedsiębiorstwie*, UE, Kraków 2012.
M. Kuryłek, *Negocjacje handlowe*, Wiedza i Praktyka 2013. **IBUK Libra**
P. Steele, *Jak odnieść sukces w negocjacjach*, Wolters Kluwer, Kraków 2007.

Akceptacja Prorektora ds. dydaktycznych i studenckich