*Załącznik nr 4 do Zarządzenia Nr RD/Z.0201-2/2018*

# **KARTA KURSU**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Negocjacje w relacjach interpersonalnych |
| Nazwa w j. ang. | Negotiations in interpersonal relations |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | dr Dariusz Dąbek | Zespół dydaktyczny |
|  |
|  |  |
| Punktacja ECTS\* | 2 |

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Celem kursu jest przedstawienie informacji na temat podstawowych zasad prowadzenia negocjacji, z uwzględnieniem technik negocjacyjnych.  Głównym celem kursu będzie odniesienie procesu negocjacji w kontekście relacji interpersonalnych. Omówienie zasad negocjacji (twardych, miękkich partych na zasadach) oraz ich wpływ na efektywność negocjacji i wzajemne relacje uczestników negocjacji. Typologia przeciwników negocjacyjnych. Najczęściej popełniane błędy. Negocjacje biznesowe i międzykulturowe. |

Warunki wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza | Podstawowe informacje na temat negocjacji |
| Umiejętności |  |
| Kursy |  |

Efekty kształcenia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| K\_W19 Ma elementarną wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, ich prawidłowości i zakłóceń. | H1A\_W10 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| K\_U8 Umiejętnie stosuje logiczne techniki argumentacji  K\_U12 Wykorzystuje nabytą w czasie studiów wiedzę i umiejętności w obszarze zawodowym, również niemającym bezpośredniego związku z wykształceniem kierunkowym. | H1A\_U04  H1A\_U01 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| K\_K01 Jest zdolny do podejmowania pierwszych zadań zawodowych i społecznych, ma świadomość swej wiedzy i umiejętności.  K\_K03 Na podstawie analizy nowych sytuacji i problemów samodzielnie formułuje propozycje ich rozwiązania.  K\_K04 Jest człowiekiem niezależnym, potrafi bronić własnych przekonań. | H1A\_K01  H1A\_K04  H1A\_K03 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin |  |  | | 30 | |  | |  | |  | |  | |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  | |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |  |
| --- | --- |
| Mini wykład  Praca z tekstem  Analiza przypadku  Symulacje  Prezentacje  Dyskusja |  |

Formy sprawdzania efektów kształcenia

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | E – learning | Gry dydaktyczne | Ćwiczenia w szkole | Zajęcia terenowe | Praca laboratoryjna | Projekt indywidualny | Projekt grupowy | Udział w dyskusji | Referat | Praca pisemna (esej) | Egzamin ustny | Egzamin pisemny | Inne |
| W01 |  |  |  |  |  | X |  | X |  | X |  |  |  |
| W02 |  |  |  |  |  | X |  | X |  | X |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  |  | X |  | X |  | X |  |  |  |
| U02 |  |  |  |  |  | X |  | X |  | X |  |  |  |
| K01 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K02 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | Aktywny udział w zajęciach, udział w omawianych przykładach i analizach przypadku, napisanie pracy na zadany temat według wskazanych kryteriów |

|  |  |
| --- | --- |
| Uwagi |  |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| 1. Podstawy Negocjacji: uwagi wstępne, definicje, cele. 2. Zasady prowadzenia negocjacji. 3. Przygotowanie się do negocjacji 4. Techniki negocjacyjne. 5. Style negocjacji: wygrana – przegrana, przegrana – przegrana, wygrana-wygrana 6. Style negocjacji (miękki, twardy, oparty na zasadach) 7. Typologia przeciwników negocjacyjnych 8. Typy osobowości, które przeszkadzają w sfinalizowaniu transakcji 9. Dylematy w negocjacjach. 10. Najczęściej popełniane błędy 11. Negocjacje biznesowe i międzykulturowe |

Wykaz literatury podstawowej

|  |
| --- |
| 1. Michael C. Donaldson, Mimi Donaldson, Negocjacje, Warszawa, Wydawnictwo RM 1999 2. Roger Fischer, William Urly, Bruce Patron: Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2007 3. Richard R. Gesteland: Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, Warszawa, PWN, 2000 4. John Ilich, Wygrywanie negocjacji. Dla zółtodziobów czyli wszystko, co powinieneś wiedzieć o …, Rebis, Poznań 1999 5. Zbigniew Nęcki, Negocjacje w biznesie, Kraków 1995 |

Wykaz literatury uzupełniającej

|  |
| --- |
|  |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład |  |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) | 30 |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 5 |
| liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć | 5 |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu | 5 |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) |  |
| Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia | 5 |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 50 |
| Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 2 |