*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\_U04H1A\_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\_K01H1A\_K04H1A\_K03 |

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

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |  |
| --- | --- |
| Mini wykładPraca z tekstemAnaliza przypadkuSymulacjePrezentacjeDyskusja |  |

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 |