# **KARTA KURSU**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Negocjacje w biznesie |
| Nazwa w j. ang. | Business negotiations |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kod |  | Punktacja ECTS\* |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | dr Tomasz Cyrol | Zespół dydaktyczny |

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Celem kursu jest przedstawienie studentom podstaw negocjacji w biznesie. W szczególności są to zasady przygotowywania mediacji, a także podstawowe strategie i techniki negocjacyjne. W ramach kursu przewidziano także symulacje negocjacji. |

Warunki wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza | Znajomość realiów prowadzenia obrotu gospodarczego. |
| Umiejętności |  |
| Kursy |  |

Efekty kształcenia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| WiedzaUmiejętnościKompetencje społeczne | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| K\_W13 Posiada poszerzoną wiedzę o różnych rodzajach i etapach mediacji i negocjacji K\_W14 Zna w sposób pogłębiony techniki wywierania wpływu na ludzi K\_U12 Wykorzystuje umiejętności mediatorsko-negocjatorskie w działalności zawodowej. K\_K01 Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie w zakresie poszerzania wiedzy etycznej, rozwoju technik mediacyjno-negocjacyjnych.  |  |

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

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| Mini-wykładPrezentacje multimedialnePraca w podgrupach (analiza przypadków)Praca indywidualnaDyskusja |

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 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| W02 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K01 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny |  - aktywne merytoryczne uczestniczenie w zajęciach  |

|  |  |
| --- | --- |
| Uwagi | Dwie nieobecności w trakcie semestru – bez konsekwencji. Większa absencja skutkuje koniecznością przygotowania dodatkowych zadań, wyznaczonych przez prowadzącego. |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| 1. Przygotowanie do negocjacji.
2. Podstawowe techniki negocjacyjne.
3. Symulacje negocjacji.
 |

Wykaz literatury podstawowej

|  |
| --- |
| - R. Dawson, Sekrety udanych negocjacji, Warszawa 2002, Wydawnictwo Jacek Santorski- R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do tak, Warszawa 2009, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne- A. Jakubiak – Mirończuk, Negocjacje dla prawników, prawo cywilne, Warszawa 2010, LEX |

Wykaz literatury uzupełniającej

|  |
| --- |
| R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2010, Gdańskie Towarzystwo Psychologiczne |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

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