# **KARTA KURSU**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Sylwetka Negocjatora |
| Nazwa w j. ang. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | mgr Marcin Łubiński |  |

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Celem kursu jest wyposażenie studentów w narzędzia niezbędne do prowadzenia negocjacji (Style, techniki, etyka negocjatora), przygotowania zespołu negocjacyjnego oraz rozwinięcie posiadanych już umiejętności. Kurs ponadto wyposaża studentów w wiedzę dotyczącą kultury negocjacyjnej na wybranych rynkach międzynarodowych i wybranych kręgach kulturowych. |

Warunki wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza | Podstawowe wiadomości dotyczące mediacji, negocjacji |
| Umiejętności | Umiejętność krytycznego myślenia i analizy tekstów naukowych, popularnonaukowych, znajomość podstawowych technik negocjacyjnych |
| Kursy | - |

Efekty kształcenia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| Student:  W01, ma opanowaną podstawową terminologię związaną z przedmiotem kursu jak też zna źródła w których może pogłębiać swoją wiedzę dotyczącą przedmiotu kursu, po jego zakończeniu;  W02, zna teoretyczne aspekty negocjacji i mediacji; W03, zna podstawowe taktyki negocjacyjne;  W04, wie, jakie metody psychomanipulacji są najczęściej stosowane w negocjacjach;  W05, zna najczęstsze błędy popełniane w trakcie negocjacji; W06, zna najważniejsze różnice kulturowe występujące we współczesnym świecie, ze szczególnym uwzględnieniem różnic mogących mieć wpływ na procesy negocjacji i mediacji | KW\_01  KW\_02  KW\_04  KW\_05  KW\_06 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| Student potrafi:  U01, przygotować nieskomplikowane negocjacje; U02, przedstawiać i uzasadniać swoje argumenty, dobrać odpowiednie techniki negocjacyjne  U03, rozwiązywać proste sytuacje konfliktowe;  U04, analizować sygnały komunikacji niewerbalnej; U05, dostosować styl negocjacyjny do odpowiedniej kultury U06, stosować zasady savoir-vivre związane z danym kręgiem kulturowym | K\_U01  K\_U02  K\_U03  K\_U04  K\_U05 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| Student:  K01, posiada umiejętność komunikowania się i autoprezentacji;  K02, rozumie i szanuje kulturę, zwyczaje i styl negocjacyjny wybranych kultur;  K03, posiada umiejętność rozwiązywania nieskomplikowanych sytuacji konfliktowych i sporów z wykorzystaniem technik negocjacyjnych | K\_K01  K\_K02  K\_K03 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin |  |  | | 15 | |  | |  | |  | |  | |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| Zajęcia mają postać ćwiczeń przeprowadzonych zdalnie (platforma MS Teams) wzbogaconych odpowiednim materiałem ilustracyjnym w postaci pokazu prezentacji multimedialnej. Ćwiczenia grupowe na kazusach negocjacyjnych oraz analiza sytuacji kryzysowych wymagających szybkiej zmiany strategii negocjacyjnej. Analiza tekstów źródłowych, dyskusje w oparciu o nie pod kątem przygotowania do prowadzenia mediacji. |

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 |  |  |  |  |  |
| W02 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |
| W03 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |
| W04 |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |
| W05 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | x |  |  |  |
| W06 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | x |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |
| U02 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | x |  |  |  |
| U03 |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  | x |
| U04 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | x |  |  |  |
| U05 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | x |  |  |  |
| U06 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | x |  |  |  |
| K01 |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |
| K02 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | x |  |  | x |
| K03 |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | - Frekwencja,  - Aktywne uczestnictwo w zajęciach |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| 1. Wprowadzenie do negocjacji - Czym są negocjacje, techniki negocjacyjne 2. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach 3. Kulturowe modele zachowań w biznesie 4. Miejsce, akcja i czas – trzy filary spotkania negocjacyjnego 5. BATNA i WATNA 6. Negocjatorzy i negocjatorki na świecie 7. Podsumowanie materiału, sprawdzenie wiedzy |

Wykaz literatury podstawowej

|  |
| --- |
| 1. J.W Salauce, *Negocjacje na rynkach międzynarodowych*, Warszawa 1994 2. R.R Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, Warszawa 1999 3. M. Rosenberg, *Porozumienie bez przemocy*, Warszawa, 2020 |

Wykaz literatury uzupełniającej

|  |
| --- |
| 1. A. Kozina, *Style prowadzenia negocjacji*, Płock 2017 2. J. Rafał, *Techniki negocjacji* 3. R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańsk 1999. 4. R. Dawson, *Sekrety udanych negocjacji*, Warszawa 2004 |