**KARTA KURSU (realizowanego w specjalności)**

**SOCJOLOGIA BIZNESU I ZARZĄDZANIA**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Negocjacje biznesowe |
| Nazwa w j. ang. | Business Negotiations |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | Dr Mateusz Szast | Zespół dydaktyczny |
| Dr Mateusz Szast |
|  |  |
| Punktacja ECTS\* | 2 |

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Przygotowanie uczestników do jeszcze skuteczniejszego prowadzenia rozmów negocjacyjnych.  Poznanie stylów, technik i umiejętności negocjacyjnych w oparciu o harwardzki projekt negocjacyjny.  Rozwiązywanie konfliktów (typy konfliktów i sposoby ich rozwiązywania).  Doskonalenie zasad skutecznej argumentacji, sposobów panowania nad własnymi emocjami i wywierania wpływu w trakcie interakcji.  Poznanie zasad inteligencji interpersonalnej i emocjonalnej |

Warunki wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza | Znajomość podstawowych pojęć mikrosocjologii oraz makrosocjologii (teorie interakcjonizmu symbolicznego, komunikowanie społeczne, symbole, interakcje, wpływ społeczny) |
| Umiejętności | Obsługa komputera, konstruowanie narzędzi badawczych, prowadzenie wywiadów socjologicznych |
| Kursy | Socjologia komunikowania społecznego, psychologia społeczna |

Efekty uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów dla specjalności  (określonych w karcie programu studiów dla specjalności |
| W\_01 Student zna podstawowe założenia socjologii komunikowania oraz psychologii społecznej    W\_02 Student wie, jakie są podstawowe reguły tworzenia interakcji  W\_03 Student potrafi wyjaśnić, na czym polegają poszczególne techniki negocjacyjne oraz jakie są ograniczenia i korzyści płynące z zastosowania różnych narzędzi współpracy w zespole zadaniowym | K\_W01  K\_W06  K\_W10 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów dla specjalności  (określonych w karcie programu studiów dla specjalności |
| U\_01 Student potrafi zaprojektować własne narzędzia negocjacyjne w oparciu o harwardzki system negocjacyjny, przeprowadzić negocjacje, postawić pytania, reagować na obiekcje oraz zastrzeżenia  U\_02 Student potrafi prawidłowo skonstruować plan negocjacji i dobrać zespół negocjacyjny  U\_03 Student potrafi przeprowadzić wnikliwą analizę własnego zachowania podczas negocjacji, zachowania partnera negocjacji oraz na tej podstawie dokonać zmian w swoim sposobie postepowania w trakcie kształtowania komunikacji negocjacyjnych | K\_U05  K\_U06  K\_U07 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów dla specjalności  (określonych w karcie programu studiów dla specjalności |
| K\_01: Student potrafi pracować w grupie przeprowadzającej negocjacje, właściwie się komunikuje, reaguje na obiekcje i zastrzeżenia w sposób opanowany, merytoryczny z poszanowaniem zasad etyki  K\_02 Student rozumie społeczne znaczenie komunikacji werbalnej oraz niewerbalnej podczas interakcji | K\_K02, K\_K05  K\_K04 |

studia stacjonarne

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

studia niestacjonarne

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin |  | 10 | |  | |  | |  | |  | |  | |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| Kurs ma charakter warsztatowy. Każde z zajęć rozpoczyna prezentacja multimedialna prowadzącego na bazie której realizowane są treści w sposób praktyczny przy różnych scenariuszach negocjacji. W trakcie wykorzystane zostaną następujące metody dydaktyczne: case studies; praca grupowa; omawianie rezultatów zespołu negocjacyjnego. |

Formy sprawdzania efektów uczenia się

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 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 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |
| U02 |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| U03 |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |
| K01 |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K02 |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |
| K03 |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | Na końcową ocenę składają się:  20% - obecność na zajęciach  30% - aktywność na ćwiczeniach  50% - realizacja projektu grupowego – scenki negocjacyjnej, której treści i sposób prezentacji jest poddawany ocenie całej grupy studentów i prowadzącego kurs, tzw. feedback. |

|  |  |
| --- | --- |
| Uwagi | Brak |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| 1. Etapy rozmowy negocjacyjnej 2. Zasady negocjacji 3. Cechy skutecznego negocjatora 4. Komunikacja podczas negocjacji: komunikacja werbalna i komunikacja niewerbalna 5. Błędy popełniane podczas negocjacji 6. Argumenty w negocjacjach 7. Reakcja na zastrzeżenia oraz obiekcje klienta 8. Style negocjacji: twardy styl negocjacji, miękki styl negocjacji, negocjacje oparte na zasadach 9. Budowa zespołu negocjacyjnego |

Wykaz literatury podstawowej

|  |
| --- |
| 1. Negocjowanie: techniki rozwiązywania konfliktów / Jacek Kamiński. - Warszawa : "Poltext", 2003. 2. Jak skutecznie negocjować / Alan Fowler; [tł. z ang. Ilona Morżoł]. - Wyd. 2 popr. - Warszawa : "Petit", 2001. 3. Dochodząc do TAK: negocjowanie bez poddawania się / Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton ; przeł. i przedm. opatrzył Robert A. Rządca. - Wyd. 2 rozsz. - Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1999. 4. Siła pozytywnego Nie: [jak przez Nie dotrzeć do Tak] / William Ury; przekł. [z ang.] Agnieszka Jacewicz. - Poznań : "Rebis", 2007. 5. Psychologia: jak ślimak piął się pod górę / Andrzej Augustynek. - Warszawa: "Difin", 2008. 6. Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji: zagadnienia psychologiczne i komunikacyjne / pod red. Aleksandra Binsztoka. - Wrocław: "Marina", 2013. |

Wykaz literatury uzupełniającej

|  |
| --- |
| 1. Komunikacja społeczna, negocjacje, edukacja : perspektywa wielu kultur / red. nauk. Zbigniew Nęcki, Wojciech J. Maliszewski, Kazimierz Czerwiński. - Toruń: "Adam Marszałek"; Gniezno: Gnieźnieńska Szkoła Wyższa Milenium, 2012. 2. Jak odnieść sukces w negocjacjach / Paul Steele, John Murphy, Richard Russill; przeł. [z ang.] Grzegorz Łuczkiewicz. - Wyd. 3. – Warszawa: Wolters Kluwer, 2013. 3. Negocjacje: Harwardzki Projekt Negocjacyjny w 10 pytaniach / Maurice A. Bercoff; tł. [z fr.] Halina Mirecka. - Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007. 4. Negocjacje / Richard Luecke. - Warszawa: "MT Biznes", 2008. 5. Fredric Bohm i Stefan Laurell „Rozwiązywanie konfliktów”, Wydawnictwo BL Info Polska, Gdańsk.2005. |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) - studia stacjonarne:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład |  |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) | 15 |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 15 |
| 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) | 20 |
| Przygotowanie do egzaminu |  |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 50 |
| Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 2 |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) - studia niestacjonarne:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład |  |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) | 10 |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 20 |
| liczba 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) | 20 |
| Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia |  |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 50 |
| Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 2 |