

## KARTA KURSU (realizowanego w specjalności)

### SOCJOLOGIA BIZNESU I ZARZĄDZANIA

stacjonarne/niestacjonarne

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

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów dla specjalności (określonych w karcie programu studiów dla specjalności)
Wiedza	W_01 Student zna podstawowe założenia socjologii komunikowania oraz psychologii społecznej	K_W01
	W_02 Student wie, jakie są podstawowe reguły tworzenia interakcji	K_W06
	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_W10
	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów dla specjalności (określonych w karcie programu studiów dla specjalności)
Umiejętności	U_01 Student potrafi zaprojektować własne narzędzia negocjacyjne w oparciu o harwardzki system negocjacyjny, przeprowadzić negocjacje, postawić pytania, reagować na obiekcje oraz zastrzeżenia	K_U05
	U_02 Student potrafi prawidłowo skonstruować plan negocjacji i dobrać zespół negocjacyjny	K_U06
	U_03 Student potrafi przeprowadzić wnikliwą analizę własnego zachowania podczas negocjacji, zachowania partnera negocjacji oraz na tej podstawie dokonać zmian w swoim sposobie postępowania w trakcie kształtowania komunikacji negocjacyjnych	K_U07
	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów dla specjalności (określonych w karcie programu studiów dla specjalności)
Kompetencje społeczne	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_K02, K_K05
	K_02 Student rozumie społeczne znaczenie komunikacji werbalnej oraz niewerbalnej podczas interakcji	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 laboratoryjn	Projekt indywidualn	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esei)	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	<p>Na końcową ocenę składają się:</p> <p>20% - obecność na zajęciach</p> <p>30% - aktywność na ćwiczeniach</p> <p>50% - realizacja projektu grupowego – scenki negocjacyjnej, której treści i sposób prezentacji jest poddawany ocenie całej grupy studentów i prowadzącego kurs, tzw. feedback.</p>
----------------	--

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 Morżo]. - 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; przeł. [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: Harvardzki 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