

KARTA KURSU

KARTA KURSU (realizowanego w specjalności)

Socjologia Biznesu z elementami design thinking
(nazwa specjalności)

Nazwa	Negocjacje biznesowe
Nazwa w j. ang.	Business Negotiations

Koordynator	Zespół dydaktyczny: dr Mateusz Szast	Zespół dydaktyczny
		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 kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
--------	-----------------------------	-------------------------------------

	W_01: Student zna podstawowe założenia socjologii komunikowania oraz psychologii społecznej.	K_W04
	W_02: Student wie, jakie są podstawowe reguły tworzenia interakcji.	K_W05
	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_W04

Umiejętności	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
	U_01: Student potrafi zaprojektować własne narzędzia negocjacyjne w oparciu o harwardzki system negocjacyjny, przeprowadzić negocjacje, postawić pytania, reagować na obiekcje oraz zastrzeżenia.	K_U01
	U_02: Student potrafi prawidłowo skonstruować plan negocjacji i dobrać zespół negocjacyjny.	K_U02
	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_U03

Kompetencje społeczne	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
	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_K04
	K_02: Student rozumie społeczne znaczenie komunikacji werbalnej oraz niewerbalnej podczas interakcji.	K_K04

Organizacja

Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach
-------------	------------	---------------------

	A	K	L	S	P	E
Liczba godzin		20				

Opis metod prowadzenia zajęć

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

Formy sprawdzania efektów kształcenia

	E – le ar ni ng	Gr y dy da kt ycz ne	Ć wi cz en ia w sz ko le	Z aj ę c ia te re no we	Pr ac a la bo ra to ryj na	Pr oj ek t in dy wi du al ny	Pr oj ek t gr up o wy	U dz iał w dy sk us ji	R e f e r a t	Pr ac a pis em na (es ej)	E gz a mi n us tn y	E gz a mi n pi se m ny	In ne
W01						X							
W02			X										
W03			X										
U01						X							
U02			X										
U03						X							
K01			X										
K02						X							

Kryteria oceny	Na końcowe zaliczenie 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. Wybrane zagadnienia komunikacji w negocjacjach : ujęcie praktyczne / Mateusz Szast Kraków : Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego, 2022.
2. Negocjowanie: techniki rozwiązywania konfliktów / Jacek Kamiński. - Warszawa : "Poltext", 2003.
3. Jak skutecznie negocjować / Alan Fowler; [tł. z ang. Ilona Morżo]. - Wyd. 2 popr. - Warszawa : "Petit", 2001.
4. 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.
5. Siła pozytywnego Nie: [jak przez Nie dotrzeć do Tak] / William Ury; przekł. [z ang.] Agnieszka Jacewicz. - Poznań : "Rebis", 2007.
6. Psychologia: jak ślimak piął się pod górę / Andrzej Augustynek. - Warszawa: "Difin", 2008.
7. 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 Łuczkiwicz. - 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)

Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	20
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	5
Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	10
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	5
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	20
	Przygotowanie do egzaminu	
Ogółem bilans czasu pracy		60

Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika

2
(1pkt=30
h)