

KARTA KURSU

Nazwa	Podstawy negocjacji
Nazwa w j. ang.	The entry to the negotiation process

Koordinator	dr Łukasz Stach	Zespół dydaktyczny
		dr Łukasz Stach
Punktacja ECTS*	2	

Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest zapoznanie studentów z teoretycznymi podstawami negocjacji i mediacji, jak też wykształcenie umiejętności planowania, przeprowadzenia i ewaluacji nieskomplikowanych negocjacji i mediacji.

Warunki wstępne

Wiedza	Student zna podstawy psychologii społecznej, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz socjologii. Zna także podstawowe pojęcia z zakresu marketingu.
Umiejętności	Student potrafi operować pojęciami z zakresu marketingu i psychologii społecznej, zwłaszcza z zakresu komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
Kursy	Student powinien mieć zaliczone po pierwszym stopniu studiów: Psychologia społeczna Mikroekonomia Makroekonomia Narzędzia marketingu i komunikacji w Internecie Ochrona własności intelektualnej

Efekty kształcenia

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	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 ; 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 proces negocjacji;	W01, K2_W02 W02, K2_W02 W03, K2_W02 W04, K2_W02 W05, K2_W02 W06, K2_W02, K2_W03 K2_W04, K2_W06

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	Student potrafi:	
	U01 , przygotować nieskomplikowane negocjacje; U02 , przedstawiać i uzasadniać swoje racje, poprzez przygotowanie odpowiednich argumentów i kontrargumentów; U03 , rozwiązywać proste sytuacje konfliktowe; U04 , przygotować i wygłosić wystąpienie publiczne (autoprezentacja, przemówienie); U05 , na poziomie podstawowym analizować sygnały komunikacji niewerbalnej; U06 , przygotować ofertę i umowę U07 , samodzielnie uzupełniać nabytą w trakcie kursu wiedzę, korzystając zarówno z literatury, jak i źródeł internetowych;	U01, K2_U04 U02, K2_U03, K2_U04 U03, K2_U04 U04, K2_U03 U05, K2_U03 U06, K2_U04 U07, K2_U04

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	Student:	
	K01 , rozumie i szanuje kulturę, zwyczaje i styl negocjacyjny wybranych nacji; K02 , posiada umiejętność rozwiązywania nieskomplikowanych sytuacji konfliktowych i sporów z wykorzystaniem technik negocjacyjnych, z zachowaniem zasad etyki negocjacji;	K01, K2_K03 K02, K2_K02

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

Opis metod prowadzenia zajęć

Ćwiczenia:

- dyskusja
- zadania do wykonania z zakresu języka ciała, psychomanipulacji, negocjacji międzykulturowych
- rozwiązywanie zadań związanych z konkretnymi sytuacjami negocjacyjnymi
- autoprezentacja
- przeprowadzenie prostych negocjacji w zespole dwuosobowym (ćw. sprzedaż/kupno domu)

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
W06													X
U01								X					X
U02								X					X
U03								X					X
U04						X							
U05													X
U06										X			
U07													X
K01													X
K02								X					X

Kryteria oceny

- frekwencja
- aktywność na zajęciach
- przygotowanie autoprezentacji

	- przygotowanie oferty i umowy - przeprowadzenie ćwiczenia dotyczącego prostej sytuacji negocjacyjnej
--	--

Uwagi	Przepisanie oceny z kursu o tej samej nazwie tylko pod warunkiem ekwiwalentnej liczby godzin i punktów ECTS oraz oceny minimum dobrej.
-------	--

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

1. Wstęp do negocjacji i mediacji (podstawowe pojęcia elementy składowe negocjacji i mediacji) 2. Jak przygotować negocjacje? 3. Jak przygotować wystąpienie publiczne? 4. Język ciała 5. Psychomanipulacje 6. Przykłady negocjacyjne 7. Negocjacje międzykulturowe 8. Autoprezentacja, prezentacja projektu oferty i umowy
--

Wykaz literatury podstawowej

1. J. Kamiński, <i>Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów</i> , Warszawa 2003 2. M. Kendlik, <i>Negocjacje międzynarodowe</i> , Warszawa 2009 3. R. Mayer, <i>Jak wygrać każde negocjacje</i> , Warszawa 2007 4. Z. Necki, <i>Negocjacje w biznesie</i> , Kraków 1995 5. A. Pease, B. Pease, <i>Mowa ciała</i> , Poznań 2007 6. Z. Uniszewski, <i>Konflikty i negocjacje</i> , Warszawa 1998 6. T. Witkowski, <i>Psychomanipulacje</i> , Wrocław 2004
--

Wykaz literatury uzupełniającej

1. M. Bobrowicz, <i>Mediacje gospodarcze - jak mediować i przekonywać</i> , Warszawa 2004 2. P. Casse, <i>Jak negocjować</i> , Poznań 2005 3. B. Fisher W. Ury, <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i> , Warszawa 1990 4. J. Ilich, <i>Wygrywanie negocjacji</i> , Poznań 2004 5. D. Morton, C. Peter, <i>Rozwiązywanie konfliktów. Teoria i praktyka</i> , Kraków 2005 6. G.I. Nierenberg, <i>Sztuka negocjacji</i> , Warszawa 1998 7. Z. Nęcki, <i>Negocjacje w biznesie</i> , Kraków 1994 8. U. William, <i>Dochodząc do ugody</i> , Wrocław 2006

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	15
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	20
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	

	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	10
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	5
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2