

## I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)

## Nazwa przedmiotu

Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Uczelnia Biznesu i Nauk Stosowanych „Varsovia”
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Zarządzanie -Studia II stopnia
Liczba punktów ECTS	3
Język przedmiotu- polski, angielski, inny	polski
Profil kształcenia:	PRAKTYCZNY
Nazwa specjalności:	Nie dotyczy
Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe)	Podstawowy / <u>kierunkowy</u> / specjalnościowy / obowiązkowy/ fakultatywny / praktyczny
Rok / Semestr:	1/2
Osoba koordynująca przedmiot:	
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	<b>Wiedza:</b> Podstawy zarządzani, Psychologia w zarządzaniu. <b>Umiejętności:</b> komunikowanie się z otoczeniem. <b>Kompetencje:</b> jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych.

## II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN

	Wykład	Ćwiczenia/konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Praktyki	Egzamin / zaliczenie	Konsultacje	Suma godzin	Ogółem ECTS
Studia stacjonarne	14			28				4	4	50	2
Studia niestacjonarne	8			18				4	2	32	1,3

## III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH

Formy zajęć	Metody dydaktyczne -właściwe podkreślić
Wykład/Warsztaty	wykład z dyskusją ukierunkowaną <u>wykład z prezentacją multimedialną</u> <u>case study.</u> metoda sytuacyjna, <u>metoda projektów.</u> dyskusja dydaktyczna. ćwiczenia rachunkowe ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi informatycznych - gra edukacyjna Gra symulacyjna Drama <u>Inne:</u> praca w grupach

**IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ  
Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKU**

<b>Lp.</b>	<b>Opis przedmiotowych efektów uczenia się</b>	<b>Odniesienie do efektu kierunkowego symbol</b>
<b>Wiedza:</b>		
P_W01	Student zna cele, strategie oraz taktyki negocjacyjne.	K2P_W16
P_W02	Zna problemy występujące w procesie negocjacji z różnymi rodzajami klientów.	
<b>Umiejętności:</b>		
P_U01	Potrafi scharakteryzować istotę i znaczenie negocjacji.	K2P_U04, K2P_U07 K2P_U12
P_U02	Potrafi stosować podstawowe techniki negocjacyjne w praktyce.	
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
P_K01	Jest gotów do przestrzegania i propagowania etycznej postawy i wrażliwości społecznej, w tym w ramach pełnionych menedżerskich uwzględniając zmieniające się potrzeby społeczeństwa i społeczną odpowiedzialność biznesu.	K2P_K07
<b>V. TREŚCI KSZTAŁCENIA</b>		
<b>Lp.</b>	<b>Wykład:</b>	<b>Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się</b>
W1	Analiza potrzeb rozmówcy (klienta).	P_W01, P_U01, P_K01
W2	Podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji.	P_W01, P_U01
W3	Mowa ciała.	P_W01, P_W02, P_U01
W4	Strategie i taktyki negocjacyjne.	P_W01, P_W02, P_U01, P_U02, P_K01
W5	Cel negocjacji.	P_W01, P_W02, P_U01
W6	Manipulacje.	
W7	Analiza cech dobrego negocjatora.	P_W01, P_W02, P_U01, P_U02, P_K01
<b>Lp.</b>	<b>Warsztaty:</b>	<b>Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się</b>
Ćw1	Prezentacja fragmentów filmów i omówienie technik negocjacyjnych w nich stosowanych.	P_W01, P_W02, P_U01, P_U02
Ćw2	Negocjacje z trudnym klientem.	P_W01, P_W02, P_U02, P_K01
Ćw3	Uczestniczenie w scenkach negocjacyjnych i ich analiza.	
Ćw4	Negocjacje wewnątrz organizacji.	
Ćw5	Negocjacje w rejonach konfliktu i w sytuacjach kryzysowych.	
Ćw6	Przewodniczenie negocjacji.	

## VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

<b>Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EU</b>	<b>Metoda weryfikacji –WŁAŚCIWE WYBRAĆ</b> Egzamin pisemny, egzamin ustny ,kolokwium, projekt, prezentacja, referat, esej inne	<b>Kategoria weryfikowanych efektów uczenia się :</b> wiedza, umiejętności ,kompetencje społeczne <b>WŁAŚCIWE WYBRAĆ</b>
Wykład	projekt przygotowany w grupie.	wiedza, umiejętności, kompetencje społeczne
Warsztaty		

### WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU wskazać właściwe

Zaliczenie wszystkich form zajęć przedmiotu (wykłady, warsztaty) na podstawie pozytywnej oceny z projektu przygotowanego w grupie.

## VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Efekty kształcenia	Ocena niedostateczna Student nie potrafi:	Zakres ocen 3,0-3,5 Student potrafi:	Zakres ocen 4,0-4,5 Student potrafi:	Ocena bardzo dobra Student potrafi:
P_W01	nie zna celów, strategii oraz taktyk negocjacyjnych.	zna cele, niektóre strategie oraz taktyki negocjacyjne.	zna cele, strategie oraz taktyki negocjacyjne.	zna cele, strategie oraz taktyki negocjacyjne oraz szczegółowo je charakteryzuje.
P_W02	nie zna problemów występujących w procesie negocjacji z różnymi rodzajami klientów.	zna podstawowe problemy występujące w procesie negocjacji z różnymi rodzajami klientów.	zna problemy występujące w procesie negocjacji z różnymi rodzajami klientów.	zna problemy występujące w procesie negocjacji z różnymi rodzajami klientów powołując się na literaturę i podając przykłady.
P_U01	nie potrafi scharakteryzować istoty i znaczenia negocjacji.	potrafi ogólnie scharakteryzować istotę i znaczenie negocjacji.	potrafi scharakteryzować istotę i znaczenie negocjacji.	potrafi szczegółowo scharakteryzować istotę i znaczenie negocjacji.
P_U02	nie potrafi stosować podstawowych technik negocjacyjnych w praktyce.	potrafi stosować podstawowe techniki negocjacyjne w praktyce.	potrafi stosować podstawowe techniki negocjacyjne w praktyce i uzasadnić ich wybór.	potrafi stosować podstawowe techniki negocjacyjne w praktyce i szczegółowo uzasadnić ich wybór podając przykłady.
P_K01	nie jest gotów do przestrzegania i propagowania etycznej postawy i wrażliwości społecznej, w tym w ramach pełnionych menedżerskich uwzględniając zmieniające się potrzeby społeczeństwa i społeczną odpowiedzialność biznesu.	jest gotów do przestrzegania i propagowania etycznej postawy i wrażliwości społecznej, w tym w ramach pełnionych menedżerskich uwzględniając zmieniające się potrzeby społeczeństwa i społeczną odpowiedzialność biznesu.	jest gotów do przestrzegania i propagowania etycznej postawy i wrażliwości społecznej, w tym w ramach pełnionych menedżerskich uwzględniając zmieniające się potrzeby społeczeństwa i społeczną odpowiedzialność biznesu.	jest gotów do przestrzegania i propagowania etycznej postawy i wrażliwości społecznej, w tym w ramach pełnionych menedżerskich uwzględniając zmieniające się potrzeby społeczeństwa i społeczną odpowiedzialność biznesu.

VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS

Rodzaj aktywności ECTS	Obciążenie studenta	
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
1.Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) – <b>SUMA godzin</b> – z punktu II	50	32
W tym		
1.1..Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów	42	26
1.2..Egzaminy/zaliczenia -liczba godzin	4	4
1.3..Udział w konsultacjach -liczba godzin	4	2
2.– Indywidualna praca własna studenta - liczba godzin – Projekt / esej / studium przypadku / zadanie praktyczne ,samodzielne przygotowanie się do zajęć ,egzaminów, zaliczeń	25	43
<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin i ECTS</b>	<b>75 h = 3 ECTS</b>	<b>75 h = 3 ECTS</b>

IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

**Literatura podstawowa przedmiotu:**

Chmielecki M., Techniki negocjacji i wywierania wpływu, wyd. OnePress 2022.

Kowalewski P., Profesjonalne negocjacje. Psychologia rozmów (nie tylko) biznesowych, wyd. OnePress 2022.

**Literatura uzupełniająca przedmiotu:**

Bargiel-Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007

Batko A., Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji, Helion, Kraków 2005.

Rządca R. A., Negocjacje w interesach, PWE, Warszawa 2003.

Cenker C. E., Negocjacje, Wydaw. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2002.

Watkins M., Sztuka negocjacji w biznesie, Helion, Kraków 2005.

**Inne materiały dydaktyczne:**