

I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)

**Negocjacje w biznesie**

Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Uczelnia Biznesu i Nauk Stosowanych „Varsovia”
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Zarządzanie, studia I stopnia
Liczba punktów ECTS	4
Język przedmiotu- polski, angielski, inny	polski
Profil kształcenia:	PRAKTYCZNY
Nazwa specjalności:	Dyplomacja, negocjacje i komunikacja w biznesie międzynarodowym
Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe)	Podstawowy / kierunkowy/ <u>specjalnościowy</u> /obowiązkowy/fakultatywny
Rok / Semestr:	III/6
Osoba koordynująca przedmiot:	Koordynator przedmiotu
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	Wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne nabyte w ramach przedmiotów z semestrów 1-5

II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN

	Wykład	Ćwiczenia/konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Praktyki	Ko	Egzamin / zaliczenie	Suma godzin	Ogółem ECTS
Studia stacjonarne				40	10			4	2	56	4
Studia niestacjonarne				24	8			4	2	38	4

III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH

Formy zajęć	Metody dydaktyczne (właściwe podkreślić)
Wykład/Ćwiczenia/Warsztat/Projekt/ Laboratorium	Wykład z dyskusją ukierunkowaną wykład z prezentacją multimedialną <u>case study</u> , metoda sytuacyjna, <u>metoda projektów</u> , <u>dyskusja dydaktyczna</u> . Ćwiczenia rachunkowe Ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi informatycznych - edukacyjna gra Gra symulacyjna Drama Inne: zajęcia projektowe, warsztaty

IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ Z ODNIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKU

Lp.	Opis przedmiotowych efektów uczenia się	Odniesienie do efektu kierunkowego
-----	---	------------------------------------

		symbol
<b>Wiedza:</b>		
P_W01	Student posiada podstawową wiedzę z zakresu negocjacji w biznesie, z uwzględnieniem dostępnego w ramach analizowanej problematyki aparatu pojęciowego oraz aktualnych tendencji w teorii i praktyce gospodarczej w tym obszarze.	K1P_W02 K1P_W16
P_W02	Student zna kluczowe zasady, procedury, techniki i narzędzia wykorzystywane w trakcie procesu negocjacyjnego oraz ma świadomość znaczenia umiejętności prowadzenia negocjacji dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa.	K1P_W02 K1P_W16
P_W03	Student rozpoznaje różnice kulturowe oraz wyjaśnia ich wpływ na przebieg negocjacji międzynarodowych.	K1P_W02 K1P_W16
<b>Umiejętności:</b>		
P_U01	Student potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce podczas podejmowania działań negocjacyjnych.	K1P_U01 K1P_U02
P_U02	Student posiada umiejętność właściwego przygotowania, poprowadzenia i zakończenia negocjacji oraz rozpoznawania i radzenia sobie z problemami, jakie się z tym procesem wiążą.	K1P_U05 K1P_U08
P_U03	Student potrafi analizować i oceniać przebieg procesu negocjacyjnego, przewidywać skutki podejmowanych działań i dostrzegać okoliczności towarzyszące prowadzonym negocjacjom.	K1P_U01, K1P_U02, K1P_U05, K1P_U08
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
P_K01	Student jest gotów do uczestniczenia w dyskusji oraz prezentowania własnego stanowiska.	K1P_K01 K1P_K04
P_K02	Student ma świadomość ważności zachowania się podczas negocjacji w sposób profesjonalny, etyczny, z poszanowaniem różnorodności poglądów i kultur.	K1P_K06 K1P_K07
P_K03	Student jest gotów do pracy w zespole, w tym przyjmowania różnych ról negocjacyjnych oraz brania odpowiedzialności za podejmowane decyzje i działania.	K1P_K03 K1P_K07
<b>V. TREŚCI KSZTAŁCENIA</b>		
Lp.	Warsztaty:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
W1	Przedmiot, cele i rodzaje negocjacji	P_W01
W2	Style negocjacji oraz typologia negocjatorów. Cechy dobrego negocjatora. Konflikty i sposoby osiągnięcia porozumienia	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
W3	Psychologia społeczna a zachowania negocjacyjne. Komunikacja jako podstawa udanych negocjacji. Etapy/fazy procesu negocjacji	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
W4	Typy strategii negocjacji. Taktyki negocjacyjne	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
W5	Trudne sytuacje i błędy w negocjacjach oraz sposoby ich eliminacji	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
W6	Negocjacje międzynarodowe i elementy protokołu dyplomatycznego	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03

W7	Etyka w negocjacjach	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
P1	Skuteczny negocjator – trening umiejętności Ustalenie składu zespołu negocjacyjnego – przypisanie ról Przygotowanie do negocjacji (zgodnie z wytycznymi scenariusza) Ocena przebiegu procesu negocjacyjnego	P_U01-P_U03, P_K01-P_K03

#### VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

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

Warsztaty	Test wiedzy / praca pisemna	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
Projekt	Case studies	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03

#### WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU wskazać właściwe

Warsztaty	Pozytywna ocena testu wiedzy i projektu, pozytywna ocena aktywności na zajęciach	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
Projekt	Pozytywna ocena projektu, pozytywna ocena aktywności na zajęciach	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03

#### 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	56	38
W tym		
1.1. Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów	40	24
1.2. Egzaminy/zaliczenia - liczba godzin	2	2
1.3. Zajęcia projektowe	10	8
1.4. Udział w konsultacjach - liczba godzin	4	4
2. Indywidualna praca własna studenta - liczba godzin – Projekt / esej / studium przypadku / zadanie praktyczne, samodzielne przygotowanie się do zajęć, egzaminów, zaliczeń	44	62
<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin i ECTS</b>	<b>100/4</b>	<b>100/4</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.

Negocjacje. Co dobry negocjator wie robi i mówi, Peeling N., PWE, Warszawa, 2010

Negocjacje. Jednostka, organizacja, kultura, Winch A., Winch S. Difin, Warszawa, 2010

**Literatura uzupełniająca przedmiotu:**

Negocjacje i mediacje, Bargiel-Matusiewicz K., PWE, Warszawa, 2010

Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy, Kałużna-Drewnińska U., wyd. AE Wrocław, Wrocław, 2006

Negocjacje w biznesie, Nęcki Z., Antykwa, Kraków-Kluczbork, 2005

Jak wygrać każde negocjacje, nie podnosząc głosu, nie tracąc zimnej krwi i nie wybuchając gniewem, Mayer R., MT Biznes, Warszawa, 2010

Zasady negocjacji, Barry B. ,Lewicki R.J., Saunders D.M., Rebis, Poznań, 2011

Protokół dyplomatyczny. Ceremoniał i etykieta, Orłowski T., Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa, 2010

**Inne materiały dydaktyczne:**