

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 II 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:	II/4
Osoba koordynująca przedmiot:	Koordinator przedmiotu
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	Zaliczone przedmioty z semestrów 1-3

II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN

	Wykład	Ćwiczenia/konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Praktyki	Ko	Egzamin / zaliczenie	Suma godzin	Ogółem ECTS
Studia stacjonarne	14	28			14			4	6	66	4
Studia niestacjonarne	8	18			10			2	4	42	4

III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH

Formy zajęć	Metody dydaktyczne (właściwe podkreślić)
<u>Wykład</u> /Ćwiczenia/Warsztat/ <u>Projekt</u> / Laboratorium	<u>Wykład z dyskusją ukierunkowaną</u> <u>wykład z prezentacją multimedialną</u> <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 ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKU

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

		symbol
Wiedza:		
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.	K2P_W01 K2P_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.	K2P_W16
P_W03	Student rozpoznaje różnice kulturowe oraz wyjaśnia ich wpływ na przebieg negocjacji międzynarodowych.	K2P_W03 K2P_W16
Umiejętności:		
P_U01	Student potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce podczas podejmowania działań negocjacyjnych.	K2P_U02 K2P_U05
P_U02	Student posiada umiejętność właściwego przygotowania, poprowadzenia i zakończenia negocjacji oraz rozpoznawania i radzenia sobie z problemami, jakie się z tym procesem wiąże.	K2P_U05 K2P_U06
P_U03	Student potrafi analizować i oceniać przebieg procesu negocjacyjnego, przewidywać skutki podejmowanych działań i dostrzegać okoliczności towarzyszące prowadzonym negocjacjom.	K2P_U05 K2P_U06
Kompetencje społeczne:		
P_K01	Student jest gotów do uczestniczenia w dyskusji oraz prezentowania własnego stanowiska.	K2P_K01 K2P_K04
P_K02	Student ma świadomość ważności zachowania się podczas negocjacji w sposób profesjonalny, etyczny, z poszanowaniem różnorodności poglądów i kultur.	K2P_K07
P_K03	Student jest gotów do pracy w zespole, w tym przyjmowania różnych ról negocjacyjnych oraz brania odpowiedzialności za podejmowane decyzje i działania.	K2P_K03
V. TREŚCI KSZTAŁCENIA		
Lp.	Wykład:	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 osiągania 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
Lp.	Ćwiczenia/projekt	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
Ćw1	Trudne sytuacje i błędy w negocjacjach oraz sposoby ich eliminacji	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03

Ćw 2	Negocjacje międzynarodowe i elementy protokołu dyplomatycznego	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
Ćw 3	Etyka w negocjacjach	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
P1	Case studies 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

Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EU	Metoda weryfikacji (WŁAŚCIWE WYBRAĆ) Egzamin pisemny, egzamin ustny, kolokwium, projekt, prezentacja, referat, esej inne	Kategoria weryfikowanych efektów uczenia się: wiedza, umiejętności, kompetencje społeczne WŁAŚCIWE WYBRAĆ
Wykład	Test wiedzy	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
Ćwiczenia	Praca pisemna. Zadanie praktyczne	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
Projekt	Obserwacja i ocena realizacji zadania praktycznego	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU wskazać właściwe

	Zaliczenie wszystkich form zajęć przedmiotu (Ćwiczeń, projektu, laboratorium, pozytywna ocena egzaminu, INNE	
Wykład	Pozytywnie zaliczony test wiedzy	P_W01-P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K03
Ćwiczenia	Pozytywnie zaliczona praca pisemna i zadanie praktyczne	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) – SUMA godzin – z punktu II	66	42
W tym		
1.1. Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów	42	26
1.2. Egzaminy/zaliczenia - liczba godzin	6	4
1.3. Zajęcia projektowe	14	10
1.4. 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	34	58

Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin i ECTS	100/4	100/4
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: Negocjacje i mediacje, Bargiel-Matusiewicz K., PWE, Warszawa, 2010 Negocjacje. Co dobry negocjator wie robi i mówi, Peeling N., PWE, Warszawa, 2010 Negocjacje. Jednostka, organizacja, kultura, Winch A., Winch S. Difin, 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: —		