

# SYLABUS

Kod przedmiotu	04.5_Z2PN_Bneme0118	Nazwa przedmiotu	Negocjacje menedżerskie						
Nazwa przedmiotu w języku angielskim			Managerial Negotiations						
Wydział			Ekonomii i Zarządzania						
Kierunek			Zarządzanie i coaching						
Forma studiów			Nietacjonarne						
Poziom uczenia się			II stopień						
Profil kształcenia			Praktyczny						
Przynależność do grupy przedmiotów			kierunkowy						
Przedmioty do wyboru w zakresie:			Coaching biznesowy, Zarządzanie współczesną organizacją						
Osoba odpowiedzialna za przedmiot									
Osoby prowadzące zajęcia									
Forma prowadzenia zajęć		W	Zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne (ZKUP)						
			Ć	K	L	ZP	Wa	Pr	Inne- jakie:
Liczba godzin zajęć w sem.		6	12						
Legenda: W – wykład, Ć – ćwiczenia, K- konwersatorium, L – laboratorium, P – projekt, Wa – warsztaty, ZP – zajęcia praktyczne, Pr – praktyka									
Semestr(y) zajęć dla kierunku uczenia się		II		Liczba punktów ECTS za przedmiot			3		
Status przedmiotu		Obowiązkowy		Język wykładowy			polski		
Wymagania wstępne		wiedza z zakresu nauki o przedsiębiorstwie, organizacji i zarządzania, zarządzania zasobami ludzkimi.							
<b>Cele uczenia się</b> zapoznanie studentów z podstawowymi zasadami negocjacji, stylami i technikami negocjacji, sposobami komunikowania się oraz możliwościami wykorzystania ich w biznesie.									
<b>Opis efektów uczenia się dla przedmiotu</b>									
Efekt uczenia się	Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi:						SYMBOL (odniesienie do efektów kierunkowych)	SYMBOL (odniesienie kierunkowych efektów uczenia się do charakterystyk drugiego stopnia dla: poziomu 7 Polskiej Ramy Kwalifikacji)*	
WIEDZA									
W1	Definiuje przyczyny i typy konfliktów oraz sposoby ich rozwiązywania						K_W03 K_W05 K_W08 K_W09 K_W14 K_W15	P7S_WG P7S_WK	
W2	Określa warunki i zasady prowadzenia skutecznych negocjacji						K_W03 K_W05 K_W08 K_W09 K_W14 K_W15	P7S_WG P7S_WK	

UMIEJĘTNOŚCI									
U1	Planuje etapy procesu negocjacji						K_U07 K_U08 K_U09 K_U10	P7S_UU P7S_UW P7S_UO P7S_UK	
U2	Wybiera skuteczne metody komunikacji w negocjacjach oraz styl i techniki negocjacyjne						K_U07 K_U08 K_U09 K_U10	P7S_UU P7S_UW P7S_UO P7S_UK	
KOMPETENCJE SPOŁECZNE									
K1	Ma świadomość znaczenia procesu negocjacyjnego w funkcjonowaniu organizacji						K_K03 K_K06 K_K07	P7S_KR P7S_KO	
K2	Współpracuje w ramach wypracowywania stanowiska negocjacyjnego						K_K03 K_K06 K_K07	P7S_KR P7S_KO	
Metody weryfikacji efektów uczenia się dla przedmiotu w odniesieniu do form zajęć									
Efekt uczenia się	Forma zajęć dydaktycznych								
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Częstkowa praca pisemna	Praca pisemna końcowa (np. esej)	Kolokwium	Prezentacja	Sprawozdanie	Aktywność na zajęciach	inne ...
WIEDZA									
W1		x				X		X	
W2		x				X		X	
UMIEJĘTNOŚCI									
U1		x				X		X	
U2		x				X		X	
KOMPETENCJE SPOŁECZNE									
K1		x				x		x	
K2		x				x		x	
<p>Kryteria oceniania kompetencji studenta</p> <p>Poniżej w formie syntetycznej przedstawiono wymagania minimalne dla trzech grup efektów uczenia się, jakie Student musi uzyskać, aby zaliczyć dany przedmiot. Aby Student zaliczył dany przedmiot wszystkie efekty uczenia się opisane w sylabusie muszą być pozytywnie zweryfikowane przez osobę(y) prowadzącą(e) zajęcia w ramach danego przedmiotu</p> <p>W - WIEDZA</p> <p>Ocena:</p> <p>Dostateczny/Dostateczny + – Student zapamiętuje i odtwarza wiedzę przewidzianą do opanowania w ramach przedmiot</p> <p>Dobry/Dobry + – Student dodatkowo interpretuje zjawiska/problemy i potrafi rozwiązać typowy problem</p> <p>Bardzo dobry –Student potrafi rozwiązywać nawet złożone problemy z danej dziedziny, potrafi dokonać syntezy, przeprowadzić wszechstronną ocenę, stworzyć dzieło oryginalne, inspirujące innych.</p> <p>U - UMIEJĘTNOŚCI</p> <p>Ocena:</p> <p>Dostateczny/Dostateczny + – Student orientuje się w charakterze czynności, potrafi pod kierunkiem nauczyciela akademickiego wykonać czynności/rozwiązać problemy dotyczące treści przedmiotu</p> <p>Dobry/Dobry + – Student potrafi samodzielnie wykonać czynności/zadania/rozwiązać typowe problemy dotyczące treści przedmiotu</p> <p>Bardzo dobry – Student posiada w pełni opanowaną umiejętność/zdolność wykonania przewidzianych w treściach przedmiotu czynności/zadań/problemów także w bardziej złożonych przypadkach.</p> <p>K - KOMPETENCJE SPOŁECZNE</p> <p>Ocena:</p> <p>Dostateczny/Dostateczny + – Student biernie przyswaja treści przedmiotu z wykazaniem zdolności do koncentracji uwagi i słuchania</p>									

<p>Dobry/Dobry + – Student aktywnie uczestniczy w zajęciach, dokonuje ocen wartościujących według kryteriów przyjętych w danej dziedzinie, potrafi aktywnie współdziałać w obrębie grupy</p> <p>Bardzo dobry – Student dokonuje integracji postawy zgodnie z sugerowanym wzorcem, rozwija własny system wartości zawodowych i społecznych, potrafi przyjąć odpowiedzialność za działanie grupy, obejmując w niej przewodnictwo.</p>		
Treść przedmiotu uczenia się (program wykładów i pozostałych zajęć)		Odniesienie do efektów uczenia się
<p><b>WYKLADY:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Istota negocjacji</li> <li>2. Konflikt</li> <li>3. Proces negocjacji</li> <li>4. Cykl negocjacyjny i spirala negocjacyjna</li> <li>5. Reguły negocjacji</li> <li>6. Style negocjacyjne</li> </ol> <p><b>ĆWICZENIA:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Przygotowanie do negocjacji</li> <li>2. Cechy i umiejętności dobrego negocjatora</li> <li>3. BATNA</li> <li>4. Znaczenie komunikacji interpersonalnej w negocjacjach</li> <li>5. Cechy skutecznego negocjatora</li> </ol>		<p>W1, W2 U1, U2 K1, K2</p> <p>W1, W2 U1, U2 K1, K2</p>
<b>Zalecana literatura i pomoce naukowe</b>		
<p><b>Literatura podstawowa:</b></p> <p>L. Zbiegień-Maciąg, Taktyki i techniki negocjacyjne, UWND, Kraków 2003,</p> <p>Z. Nęcki, Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2000</p> <p>Lax David A: Negocjacje w trzech wymiarach: jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne. Warszawa: wyd. MT Biznes 2007</p> <p>Deleuze Gelles: Negocjacje, Wrocław: wyd. Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej Edukacji TWP 2007.</p> <p>Rosa Grażyna: Komunikacja i negocjacje w biznesie. Szczecin: wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 2009</p> <p><b>Literatura uzupełniająca:</b></p> <p>Nęcki Zbigniew: Negocjacje w biznesie. Kraków: wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu 1991.</p> <p>Rządca Robert Artur: Negocjacje. Warszawa: PWE 1998.</p> <p>Wachowiak Anna: Komunikacja społeczna i negocjacje w biznesie. Poznań: Wyższa Szkoła Zawodowa Handlu i Rachunkowości 2001</p> <p>Chełpa Stanisław: Negocjacje w biznesie: kluczowe zagadnienia. Poznań: wyd. Terra 2000.</p> <p>Łaguna Mirosław: Negocjacje i komunikacja w biznesie. Olsztyn: wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego 2003</p>		
<b>Bilans punktów ECTS</b>		
Forma nakładu pracy studenta (udział w zajęciach, aktywność, przygotowanie sprawozdania, itp.)		Obciążenie studenta [h]
<b>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>		
1.1	Udział w wykładach	6
1.2	Udział w konwersatoriach	
1.3	Udział w ćwiczeniach	12
1.4	Udział w zajęciach laboratoryjnych	
1.5	Udział w konsultacjach	2
1.6	Udział w egzaminie/kolokwium zaliczeniowym przedmiotu	2
1.7	Inne – jakie?	
1.8	<b>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego (suma pozycji 1.1 – 1.7)</b>	<b>22</b>
1.9	<b>Liczba punktów ECTS, uzyskiwanych przez studenta podczas zajęć wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego)</b> (1 pkt ECTS = 25 godzin obciążenia studenta, zaokrąglić do 0,1 pkt ECTS)	<b>0,9</b>
<b>Samodzielna praca studenta</b>		
2.1	Przygotowanie do wykładów, ćwiczeń, kolokwium, sprawozdań, raportów,	11

	prac semestralnych, itp.	
2.2	Realizacja samodzielnie wykonywanych zadań zleczanych przez prowadzącego	
2.3	Przygotowanie do kolokwium końcowego z ćwiczeń/laboratorium	20
2.4	Przygotowanie do egzaminu/kolokwium końcowego z wykładów	20
2.5	Inne – jakie?	
2.6	<b>Liczba godzin samodzielnej pracy studenta (suma 2.1 – 2.5)</b>	<b>51</b>
2.7	<b>Liczba punktów ECTS, uzyskiwanych przez studenta w ramach samodzielnej pracy (1 pkt ECTS = 25 godzin obciążenia studenta, zaokrąglić do 0,1 pkt ECTS)</b>	<b>2,1</b>
<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta (suma 1.8+2.6)</b>		<b>75</b>
<b>Punkty ECTS za przedmiot (suma 1.9+2.7)</b>		<b>3</b>
<b>Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze kształtującym umiejętności praktyczne, w tym:</b>		
<b>Zajęcia praktyczne (Wydział Nauk o Zdrowiu i Wydział Nauk Medycznych)</b>		
<b>Zajęcia o charakterze kształtującym umiejętności praktyczne (1.2 – 1.4, 2.2 i 2.5)</b>		<b>12</b>
<b>Praktyka zawodowa</b>		
<b>Łączny nakład pracy związany z zajęciami o charakterze kształtującym umiejętności praktyczne</b>		
<b>Liczba punktów ECTS, uzyskiwanych przez studenta w ramach zajęć o charakterze kształtującym umiejętności praktyczne (1 pkt ECTS = 25 godzin obciążenia studenta, zaokrąglić do 0,1 pkt ECTS)</b>		<b>0,5</b>
<b>Uwagi</b>		
Strona internetowa przedmiotu:		

\* odniesienie kierunkowych efektów uczenia się zgodnych z Ustawą z dnia 22 grudnia 2015 roku *o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji*, t.j. Dz. U. 2018, poz. 2153 oraz z Rozporządzeniem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 14 listopada 2018 roku w *sprawie charakterystyk drugiego stopnia uczenia się dla kwalifikacji na poziomach 6-8 Polskiej Ramy Kwalifikacji*, Dz. U. 2018, poz. 2218.