|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej** | | | | | | | | | | | | |
| **Kierunek studiów: Stosunki miedzynarodowe** | | | | | | | | | | | | |
| **Moduł / przedmiot: Moduł menadżerski/Negocjacje w biznesie** | | | | | | | | | | | | |
| **Profil kształcenia: ogólnoakademicki** | | | | | | | | | | | | |
| **Poziom kształcenia: studia I stopnia** | | | | | | | | | | | | |
| **Liczba godzin w semestrze** | | 1 | | | | | 2 | | | 3 | | |
| I | | | II | | III | | IV | V | | **VI** |
| **Studia stacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e)\* | |  | | |  | |  | |  |  | | **12ćw/16pr** |
| **Studia niestacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e) | |  | | |  | |  | |  |  | |  |
| **WYKŁADOWCA** | | Dr Sabina Ratajczak, mgr Kazimierz Graca | | | | | | | | | | |
| **FORMA ZAJĘĆ** | | Ćwiczenia, projekt | | | | | | | | | | |
| **CELE PRZEDMIOTU** | | 1. Przedstawienie:  * wiedzy teoretycznej z zakresu technik i metod negocjacji, * elementów podlegających negocjacjom pomiędzy stronami negocjacji.  1. Przygotowanie studentów do samodzielnego prowadzenia negocjacji biznesowych. | | | | | | | | | | |
| **Efekt przedmiotowy** | **Odniesienie do efektów** | | | | | **Opis efektów kształcenia** | | | | | **Sposób weryfikacji efektu** | |
| kierunkowych | | | obszarowych | | Wiedza | | | | | | |
| 1 | SM\_W01  SM\_W20  SM\_W26  SM\_W28 | | | S1A\_W01  S1A\_W09  S1A\_W07  S1A\_W11  S1A\_W10 | | Ma wiedzę z zakresu technik i metod negocjacji, | | | | | dyskusja | |
| 2 | SM\_W01  SM\_W20  SM\_W26  SM\_W28 | | | S1A\_W01  S1A\_W09  S1A\_W07  S1A\_W11  S1A\_W10 | | zna uwarunkowania negocjacyjne różnych podmiotów biznesowych (partnerów handlowych, finansowych, administracyjnych, klientów), | | | | | dyskusja | |
| 3 | SM\_W01  SM\_W20  SM\_W26  SM\_W28 | | | S1A\_W01  S1A\_W09  S1A\_W07  S1A\_W11  S1A\_W10 | | zna rolę negocjacji w procesach zmian w organizacji. | | | | | dyskusja | |
| Umiejętności | | | | | | | | | | | | |
| 4 | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | jest skuteczny w negocjacjach, | | | | | ocena umiejętności podczas gry negocjacyjnej | |
| 5 | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | posiada umiejętność usystematyzowania i hierarchizowania celów negocjacji, | | | | | ocena umiejętności podczas gry negocjacyjnej | |
| 6 | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | jest komunikatywny w rozmowach z partnerami biznesowymi, zachowuje etykę w negocjacjach | | | | | ocena umiejętności podczas gry negocjacyjnej | |
| 7 | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | potrafi przewidywać zachowania i intencje partnerów biznesowych i rozumie ich motywy postępowania. | | | | | ocena umiejętności podczas gry negocjacyjnej | |
| Kompetencje społeczne | | | | | | | | | | | | |
| 8 | SM\_K01  SM\_K02  SM\_K10 | | | S1A\_K01,  S1A\_K02,  S1A\_K04,  S1A\_K07 | | jest otwarty na współpracę z partnerami biznesowymi. | | | | | ocena postaw studenta podczas analizy i rozwiązywania konkretnych problemów praktycznych, | |
| **Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)\*\*** | | | | | | | | | | | | |
| **Stacjonarne**  udział w wykładach =  udział w ćwiczeniach = 12  przygotowanie do ćwiczeń = 8  przygotowanie do wykładu =  przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 14  realizacja zadań projektowych =16  e-learning =  zaliczenie/egzamin =2  inne (określ jakie) =  **RAZEM:52**  **Liczba punktów ECTS:2**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:2** | | | | | | | | **Niestacjonarne**  udział w wykładach =  udział w ćwiczeniach =  przygotowanie do ćwiczeń =  przygotowanie do wykładu =  przygotowanie do zaliczenia/egzaminu =  realizacja zadań projektowych =  e-learning =  zaliczenie/egzamin =  inne (określ jakie) =  **RAZEM:**  **Liczba punktów ECTS:**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:** | | | | |
| **WARUNKI WSTĘPNE** | | | Brak | | | | | | | | | |
| **TREŚCI PRZEDMIOTU**  **(**z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | | | Treści realizowane w formie bezpośredniej:   * Definicja, przesłanki i rodzaje negocjacji. * Główne zasady i strategie negocjacyjne. * Fazy procesu negocjacyjnego. * Komunikacja jako podstawa udanych negocjacji. * Negocjacje z klientami * Negocjacje z partnerami handlowymi. * Negocjacje z partnerami finansowymi. * Negocjacje z administracją publiczną. * Negocjacje wewnętrzne.   Treści realizowane w formie e-learning: nie dotyczy | | | | | | | | | |
| **LITERATURA**  **OBOWIĄZKOWA** | | | * Cenker E., Negocjacje, Wydawnictwo Wyższe Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2002r. * Lewicki R.J., Saunders D.M., Barry B., Minton J.W., Zasady negocjacji, kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów., REBIS, Poznań 2005. | | | | | | | | | |
| **LITERATURA**  **UZUPEŁNIAJĄCA** | | | * Covey R.S., 7 nawyków skutecznego działania., REBIS, Poznań 2007r. * Czarnawska M.M., Podstawy negocjacji i komunikacji, Wyższa szkoła Humanistyczna im. A. Gieysztora w Pułtusku, Pułtusk 2003r. * Ury W., Odchodząc od nie., Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji., PWE., Warszawa 1997. * Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się., PWE Warszawa 2000r. * Watkins M., Reguły negocjacji. Poradnik Lidera., Wydawnictwo Helion, Gliwice, 2006r. * Winch A., Winch S., Negocjacje, jednostka, organizacja, kultura., Difin, Warszawa 2005 | | | | | | | | | |
| **METODY NAUCZANIA**  **(**z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | | | W formie bezpośredniej:   * Prezentacja prowadzącego przy wykorzystaniu programu Power Point, dyskusja związana z przedmiotem wykładu, analiza przypadków, e-learning, przeprowadzenie gier negocjacyjnych.   W formie e-learning: nie dotyczy | | | | | | | | | |
| **POMOCE NAUKOWE** | | | Rzutnik multimedialny, komputer osobisty, oprogramowanie: Power Point, Excell, platforma e-learningowa | | | | | | | | | |
| **PROJEKT**  **(o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)** | | | Nie dotyczy | | | | | | | | | |
| **SPOSÓB ZALICZENIA** | | | * Ćwiczenia - zaliczenie z oceną * Projekt - zaliczenie bez oceny | | | | | | | | | |
| **FORMA I WARUNKI ZALICZENIA** | | | * Zaliczenie z oceną * warunkiem uzyskania zaliczenia jest zdobycie pozytywnej oceny ze wszystkich form zaliczenia przewidzianych w programie zajęć z uwzględnieniem kryteriów ilościowych oceniania określonych w Ramowym Systemie Ocen Studentów w Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej. | | | | | | | | | |