*Załącznik nr 4*

*do Zarządzenia nr 15/19*

*Rektora Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej*

*im. Stanisława Pigonia w Krośnie*

 *z dnia 30 kwietnia 2019 roku*



**KARTA PRZEDMIOTU**

**Informacje ogólne**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nazwa przedmiotu i kod** **(wg planu studiów):** | **Negocjacje w biznesie (Z\_12D1)** |
| **Nazwa przedmiotu (j. ang.):** | Negotiation in business |
| **Kierunek studiów:** | Zarządzanie |
| **Poziom studiów:** | studia pierwszego stopnia (licencjackie) |
| **Profil:** | praktyczny  |
| **Forma studiów:** | studia stacjonarne / studia niestacjonarne |
| **Punkty ECTS:** | 3 |
| **Język wykładowy:** | polski |
| **Rok akademicki:** | od 2019/2020 |
| **Semestr:** | 6 |
| **Koordynator przedmiotu:** | Dr Beata Ujda-Dyńka |

**Elementy wchodzące w skład programu studiów**

|  |
| --- |
| **Treści programowe zapewniające uzyskanie efektów uczenia się dla przedmiotu**  |
| Zaznajomienie studentów z ogólnymi zasadami prowadzenia negocjacji biznesowych. Zapoznanie z podstawowymi strategiami i technikami negocjacji, a w szczególności argumentacji i obrony własnego stanowiska. Poprawa umiejętności studentów w zakresie komunikacji biznesowej niezbędnej w procesie poszukiwania pracy i jej wykonywania. |
| **Liczba godzin zajęć w ramach poszczególnych form zajęć według planu studiów:** | stacjonarne - wykład 15 h, ćw. warsztatowe 15 h niestacjonarne - wykład 10 h, ćw. warsztatowe 10 h |
| **Opis efektów uczenia się dla przedmiotu** |
| Kod efektu przedmiotu | Student, który zaliczył przedmiot zna i rozumie/potrafi/jest gotów do: | Powiązanie z KEU | Forma zajęć dydaktycznych | Sposób weryfikacji i oceny efektów uczenia się  |
| Z\_12D1\_K\_W01Z\_12D1\_K\_W02Z\_12D1\_K\_W03 | **w zakresie wiedzy:****-** Posiada wiedzę o istocie negocjacji oraz ich roli w gospodarce rynkowej oraz funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych.- Definiuje podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji.- Zna wybrane zasady i techniki możliwe do wykorzystania w negocjacjach. | K\_W01K\_W03K\_W08K\_W10K\_W11K\_W13K\_W20 | wykład | kolokwium-pytania otwarte |
| Z\_12D1\_K\_U01Z\_12D1\_K\_U02Z\_12D1\_K\_U03Z\_12D1\_K\_U04Z\_12D1\_K\_U05 | **w zakresie umiejętności:****-** Analizuje sytuację negocjacyjną, dokonuje konstruktywnej krytyki jej przebiegu oraz poszukuje optymalnego rozwiązania.- Potrafi rozpoznać podstawowe elementy komunikacji niewerbalnej.- Świadomie wykorzystuje określoną postawę negocjacyjną przewidując jej konsekwencje.- Opracowuje i przeprowadza syntetyczną prezentację dotyczącą wybranego aspektu negocjacji. -Potrafi pracować w grupie przyjmując w niej różne role. | K\_U01K\_U10K\_U15K\_U18K\_U19K\_U24K\_U28 | ćwiczenia warsztatowe:warsztat grupowy – analiza sytuacji negocjacyjnej z udziałem różnych typów klientów | ocena scenek negocjacyjnych; ocena referatu z prezentacją |
| Z\_12D1\_K\_K01Z\_12D1\_K\_K02 | **w zakresie kompetencji społecznych:**- Przejawia postawy zaangażowania w rozwiązywanie zadań problemowych dotyczących negocjacji i mediacji.- Akceptuje różne koncepcje rozwiązań problemów postawionych do analizy w trakcie przygotowania projektów oraz stosownie argumentuje własne poglądy. | K\_K04K\_K05 | ćwiczenia warsztatowe | ocena zaangażowania i aktywności na warsztatach |
| **Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)** |
| **Całkowita liczba punktów ECTS: (A + B)** | 3 | Stacjonarne | Niestacjonarne |
| **A. Liczba godzin kontaktowych z podziałem na formy zajęć oraz liczba punktów ECTS uzyskanych w ramach tych zajęć:** | WykładĆwiczenia warsztatoweUdział w konsultacjach **w sumie:**ECTS | 15151**31**1,2 | 10101**21**0,8 |
| **B. Formy aktywności studenta w ramach samokształcenia wraz z planowaną liczbą godzin na każdą formę i liczbą punktów ECTS:** | Przygotowanie do ćwiczeń warsztatowychPrzygotowanie referatu z prezentacjąPrzygotowywanie do kolokwium**w sumie:** ECTS | 20915**44**1,8 | 25920**54**2,2 |
| **C. Liczba godzin zajęć kształtujących umiejętności praktyczne w ramach przedmiotu oraz związana z tym liczba punktów ECTS:** | Ćwiczenia warsztatowePrzygotowanie do ćwiczeń warsztatowychPrzygotowanie referatu z prezentacją**w sumie:** ECTS | 15209**44**1,8 | 10259**44**1,8 |

**Dodatkowe elementy (\* - opcjonalnie)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Szczegółowe treści kształcenia w ramach poszczególnych form zajęć:** | **Wykłady:**Wprowadzenie. Terminy oraz podstawowe definicje związane z negocjacjami. Społeczne, etyczne i prawne problemy związane z negocjacjami.Negocjacje w biznesie. Warunki, rodzaje, strategie negocjacji. Sposoby prowadzenia negocjacji. Style negocjowania. Modele negocjacji.Istota komunikacji. Proces komunikacji. Kanały komunikacyjne. Bariery w komunikacji. Komunikacja w procesie zakupu i sprzedaży. Komunikacja w poszukiwaniu pracy.Przebieg procesu negocjacji (etapy, problemy, realizacja). Analiza alternatyw. Analiza interesów własnych i drugiej strony. Zdefiniowanie problemu i kwestii negocjacyjnych. Przygotowanie rozwiązania i oferty wstępnej. Negocjacje wariantowe. BATNA.Trudne sytuacje w negocjacjach. Rozwiązywanie problemów. Odchodzenie od Nie. Przechodzenie do Tak.Teoria gier a negocjacje. Negocjator. Cechy negocjatora. Dobór osób do zespołu negocjacyjnego.Negocjacje w różnych sferach kulturowych.Kolokwium zaliczeniowe.**Ćwiczenia warsztatowe:**Negocjacje w sytuacjach biznesowych – analiza wybranych przykładów.Przygotowanie do negocjacji. Motywy negocjatorów.Prezentacja. Wybór metody prezentacji. Strategia rozpoczęcia. Elementy prezentacji. Techniki obrony własnego stanowiska i odpowiedzi na zastrzeżenia.Elementy procesu komunikowania się w negocjacjach. Skuteczna komunikacja. Spójność komunikacyjna. Aktywne słuchanie. Zadawanie pytań. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Asertywność w negocjacjach. – warsztaty.Negocjacje integracyjne i konfrontacyjne w ujęciu praktycznym. Negocjacje handlowe. Stosowane techniki. – warsztaty.Prowadzenie negocjacji zespołowych w ujęciu praktycznym – rozwiązywanie aranżowanych problemów biznesowych. Ćwiczenie według scenariusza.Autoprezentacja osób biorących udział w sesjach negocjacyjnych – prezentacja własnego stanowiska z uwzględnieniem merytoryki argumentów – warsztaty.Nowoczesne techniki wywierania wpływu – Koncepcja neuromarketingu, przykłady technik NLP. Etykieta w negocjacjach. Savoir vivre w pracy i na spotkaniach towarzyskich. |
| **Metody i techniki kształcenia:**  | wykład informacyjny z prezentacją multimedialną z wykorzystaniem tematycznych fragmentów filmowych.ćwiczenia warsztatowe obejmują dyskusję moderowaną, analizę i interpretację materiałów źródłowych, rozwiązywanie zadań, analizę sytuacyjną, referaty studentów oraz zespołową pracę w podgrupach |
| **\* Warunki i sposób zaliczenia poszczególnych form zajęć, w tym zasady zaliczeń poprawkowych, a także warunki dopuszczenia do egzaminu:**  |  |
| **\* Zasady udziału w poszczególnych zajęciach, ze wskazaniem, czy obecność studenta na zajęciach jest obowiązkowa:** |  |
| **Sposób obliczania oceny końcowej:** | aktywne uczestnictwo studentów w prowadzonej na ćwiczeniach dyskusji kierowanej – **5%**,ocena rozwiązywania problemów stawianych do realizacji w trakcie ćwiczeń (średnia ocena z warsztatów zrealizowanych w trakcie ćwiczeń) - **30%**pozytywna ocena z kolokwium - **35%**ocena samodzielnego opracowania (referat z prezentacją) - **30%** |
| **\* Sposób i tryb wyrównywania zaległości powstałych wskutek nieobecności studenta na zajęciach:** |  |
| **Wymagania wstępne i dodatkowe, szczególnie w odniesieniu do sekwencyjności przedmiotów:**  | Podstawowa wiedza o relacjach społecznych, Podstawy zarządzania, Wizerunek menedżera i autoprezentacja |
| **Zalecana literatura:** | Stefańska A., Knocińska A., Kwiatkowska E., Konflikt, negocjacje, kultura, komunikacja : psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wydawnictwo Adam marszałek, Toruń 2014.Brdulak H., Negocjacje handlowe, PWE, Warszawa 2000.Kennedy G., Negocjacje doskonałe: wszystko, co powinieneś wiedzieć, aby udało ci się za pierwszym razem, Rebois, Poznań 2000Rebois, Poznań 2000.Watkins M., Sztuka negocjacji w biznesie. Innowacyjne podejścia prowadzące do przełomu, One Press, Gliwice 2005.Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2007. |