*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\_W01  Z\_12D1\_K\_W02  Z\_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\_W01  K\_W03  K\_W08  K\_W10  K\_W11  K\_W13  K\_W20 | wykład | | kolokwium-pytania otwarte | |
| Z\_12D1\_K\_U01  Z\_12D1\_K\_U02  Z\_12D1\_K\_U03  Z\_12D1\_K\_U04  Z\_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\_U01  K\_U10  K\_U15  K\_U18  K\_U19  K\_U24  K\_U28 | ćwiczenia warsztatowe:  warsztat grupowy – analiza sytuacji negocjacyjnej z udziałem różnych typów klientów | | ocena scenek negocjacyjnych; ocena referatu z prezentacją | |
| Z\_12D1\_K\_K01  Z\_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\_K04  K\_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:** | | Wykład  Ćwiczenia warsztatowe  Udział w konsultacjach  **w sumie:**  ECTS | | | 15  15  1  **31**  1,2 | | 10  10  1  **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 warsztatowych  Przygotowanie referatu z prezentacją  Przygotowywanie do kolokwium  **w sumie:**  ECTS | | | 20  9  15  **44**  1,8 | | 25  9  20  **54**  2,2 |
| **C. Liczba godzin zajęć kształtujących umiejętności praktyczne w ramach przedmiotu oraz związana z tym liczba punktów ECTS:** | | Ćwiczenia warsztatowe  Przygotowanie do ćwiczeń warsztatowych  Przygotowanie referatu z prezentacją  **w sumie:**  ECTS | | | 15  20  9  **44**  1,8 | | 10  25  9  **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. |