

I. KARTA OPISU PRZEDMIOTU	
Kierunek	Ekonomia
Poziom kształcenia	Pierwszy
Profil kształcenia	Praktyczny
Forma prowadzenia studiów	Niestacjonarny
Przedmiot/ kod	Negocjacje IGZPE-1-NEG
Rok studiów	Drugi
Semestr	Czwarty
Liczba godzin: semestr czwarty	Wykłady: 0 Ćwiczenia: 18 Laboratoria: 0
Liczba punktów ECTS	ECTS łącznie: 2
Prowadzący przedmiot	Dr Mariusz Chudak
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji personalnych i społecznych	podstawowa wiedza z zakresu przedsiębiorczości i zarządzania zasobami ludzkimi, zdolność do prowadzenia merytorycznych konwersacji oraz aktywnego uczestnictwa w dyskusji na tematy gospodarcze
Cel (cele) przedmiotu	zapoznanie się z możliwościami, zasadami oraz sposobami prowadzenia negocjacji w różnych sferach i aspektach aktywności gospodarczej

II. EFEKTY UCZENIA SIĘ		
Symbole efektów uczenia się	Potwierdzenie osiągnięcia efektów uczenia się Student:	Odniesienie do efektów uczenia się dla kierunku studiów
IGZPE-1-NEG-01	Posiada wiedzę w zakresie karty opisu przedmiotu (cele i efekty uczenia się) oraz zasad bezpieczeństwa i higieny pracy w odniesieniu do przedmiotu. Wie na czym polegają negocjacje i czym się charakteryzują	LKEKO_W08
IGZPE-1-NEG-02	Potrafi wybrać odpowiedni styl prowadzenia negocjacji	LKEKO_U02
IGZPE-1-NEG-03	Umie zastosować właściwe techniki negocjacji, w tym odpowiedzi na trudne pytania, potrafi ustępować i przekonywać, zna klasyczne sztuczki socjotechniczne	LKEKO_U02
IGZPE-1-NEG-04	Rozumie istotność pierwszego wrażenia, komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach	LKEKO_U02

III. TREŚCI KSZTAŁCENIA		
Symbol	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów uczenia się przedmiotu
TK_1	Omówienie przedmiotu: zapoznanie studentów z kartą opisu przedmiotu, zapoznanie z efektami uczenia się przewidzianymi dla przedmiotu, zapoznanie z celami przedmiotu realizowanymi w trakcie zajęć. Zapoznanie z zasadami bezpieczeństwa i higieny pracy w odniesieniu do przedmiotu. Negocjacje jako interakcje społeczne, ich rodzaje oraz przyczyny podejmowania	IGZPE-1-NEG-01
TK_2	Sylwetka negocjatora i budowa zespołu negocjacyjnego	IGZPE-1-NEG-01
TK_3	Etapy procesu negocjacji i sposoby ich prowadzenia	IGZPE-1-NEG-02
TK_4	Komunikacja interpersonalna w negocjacjach	IGZPE-1-NEG-04

TK_5	Istota rozmów negocjacyjnych	IGZPE-1-NEG-02 IGZPE-1-NEG-03
TK_6	Negocjacje w sprawach finansowych	IGZPE-1-NEG-02 IGZPE-1-NEG-03 IGZPE-1-NEG-04
TK_7	Negocjacje w sprawach kadrowych	IGZPE-1-NEG-02 IGZPE-1-NEG-03 IGZPE-1-NEG-04
TK_8	Negocjacje w sprawach dystrybucji produktów i usług	IGZPE-1-NEG-02 IGZPE-1-NEG-03 IGZPE-1-NEG-04
TK_9	Negocjacje w kampaniach marketingowych	IGZPE-1-NEG-02 IGZPE-1-NEG-03 IGZPE-1-NEG-04
TK_10	Negocjacje w sektorze publicznym	IGZPE-1-NEG-02 IGZPE-1-NEG-03 IGZPE-1-NEG-04

IV. LITERATURA PRZEDMIOTU

Podstawowa:

K. Kałucki, Techniki negocjacyjne, Wydawnictwo Dilfin, Warszawa 2018
E. Kowalczyk, Psychologia negocjacji, PWN, 2021
M. Chmielecki, Techniki negocjacji i wywierania wpływu, OnePress, 2020
B. Brożek, J. Stelmach, Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków 2018

Uzupełniająca:

W. Wasilewska, Efektywne negocjacje w biznesie (przewodnik), Wyd. UWM i CliTT, Olsztyn 2010
M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009

V. SPOSÓB OCENIANIA PRACY STUDENTA

Symbol efektu uczenia dla przedmiotu	Symbol treści kształcenia realizowanych w trakcie zajęć	Forma realizacji treści kształcenia	Typ oceniania	Metody oceny
IGZPE-1-NEG-01	TK_1-3	ćwiczenia	podsumowująca	przygotowanie i inscenizacja rozmowy negocjacyjnej
IGZPE-1-NEG-02	TK_3-10	ćwiczenia	podsumowująca	przygotowanie i inscenizacja rozmowy negocjacyjnej
IGZPE-1-NEG-03	TK_6-10	ćwiczenia	podsumowująca	przygotowanie i inscenizacja rozmowy negocjacyjnej
IGZPE-1-NEG-04	TK_6-10	ćwiczenia	podsumowująca	przygotowanie i inscenizacja rozmowy negocjacyjnej

VI. OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (w godzinach)

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny zajęć z nauczycielem	W godzinach
Semestr trzeci	
Wykład	
Ćwiczenia	18

Laboratoria	
Praca własna studenta	W godzinach
Przygotowanie do zajęć	6
Czytanie wskazanej literatury	6
Przygotowanie do zaliczenia	20
Łączny nakład pracy studenta	50 godz.
VII. OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (ECTS)	
Sumaryczna liczba punktów ECTS z przedmiotu	2 ECTS
Nakład pracy studenta związany z zajęciami o charakterze praktycznym	2 ECTS
Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich	0,72 ECTS
Nakład pracy własnej studenta	1,28 ECTS

VIII. KRYTERIA OCENY	
5	znakomita wiedza, umiejętności, kompetencje
4,5	bardzo dobra wiedza, umiejętności, kompetencje
4	dobra wiedza, umiejętności, kompetencje
3,5	zadawalająca wiedza, umiejętności, kompetencje, ale ze znacznymi niedociągnięciami
3	zadawalająca wiedza, umiejętności, kompetencje, z licznymi błędami
2	niezadawalająca wiedza, umiejętności, kompetencje
<p>Forma zaliczenia: Zaliczenie z oceną</p> <p>Wykład: nie dotyczy</p> <p>Ćwiczenia: W celu uzyskania zaliczenia studenci w parach przygotowują i inscenizują rozmowy negocjacyjne na wybrany temat (zakup floty samochodów, zakup usług szkoleniowych, wynajem magazynu, zakup nieruchomości, pozyskanie i zatrudnienie pracownika, podjęcie współpracy z kontrahentem, przystąpienie do organizacji). Obowiązująca skala ocen: 2-5</p>	
IX. METODY REALIZACJI TREŚCI KSZTAŁCENIA (stosowane na zajęciach metody, które pozwalają na opanowanie treści zajęć przez studentów)	
<ul style="list-style-type: none"> - wykład wprowadzający z użyciem prezentacji - inscenizacja rozmowy negocjacyjnej - dyskusja moderowana przez studentów 	

Zatwierdzenie sylabusu:

Opracował: dr Mariusz Chudak

Sprawdził pod względem formalnym (koordynator przedmiotu): dr Mariusz Chudak

Zatwierdził (Dyrektor Instytutu): dr Przemysław Bartkiewicz, prof. PWSZ