



WYDZIAŁ: Nauk Ekonomiczno-Społecznych

KIERUNEK: Ekonomia

POZIOM KSZTAŁCENIA: studia I stopnia

FORMA KSZTAŁCENIA: niestacjonarne

PROFIL: praktyczny

KARTA PRZEDMIOTU

(Sylabus)

Nazwa przedmiotu: Podstawy negocjacji				Punkty ECTS: 1		
Prowadzący: zgodnie z obsadą i planem zajęć						
Rok: 3	Wykłady	Konwersatoria	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia	BUNA**	Forma zaliczenia*
Semestr: 5	0	0	0	15 (ZO)	15 (Z)	ZO/Z
* E – egzamin; Z – zaliczenie; ZO – zaliczenie z oceną; **BUNA – forma zaliczenia w postaci udokumentowanej pracy semestralnej ocenianej przez prowadzącego						
Cel przedmiotu: <i>zaprezentowanie istoty procesu negocjacyjnego w działalności gospodarczej, wskazanie kluczowych elementów mających wpływ na przebieg negocjacji biznesowych, przedstawienie negocjacji w ujęciu międzynarodowym, umiejętność rozwiązywania konfliktów biznesowych poprzez proces negocjacyjny.</i>						
Metody dydaktyczne: <i>asymilacja wiedzy poprzez symulacje oraz dyskusje i praktycznie realizowane scenki typu drama (projekt grupowy).</i>						
Wymagania wstępne: <i>wiedza dotycząca podstaw zarządzania, mikroekonomii (dostępność zasobów i ich racjonalne wykorzystanie) oraz podstaw marketingu.</i>						
Nr	Tematyka zajęć					
I	WYKŁADY: nie dotyczy					
II	KONWERSATORIA: nie dotyczy					
III	ĆWICZENIA LABORATORYJNE: nie dotyczy					
IV	ĆWICZENIA: 1. Podstawowe definicje i ich pojęcia związane z negocjacjami. 2. Proces negocjacji i jego fazy. 3. Techniki negocjacji – przegląd. 4. Słuchanie, zadawanie pytań i zaprzeczenia w procesie negocjacji. 5. Błędy w sztuce negocjacji. 6. Manipulacja przekazem werbalnym i niewerbalnym. 7. Uwarunkowania międzykulturowe a style negocjacyjne.					
V	BUNA: Praca semestralna – esej/referat na wybrany temat z problematyki poruszanej na ćwiczeniach: 1. Podstawowe definicje i ich pojęcia związane z negocjacjami. 2. Proces negocjacji i jego fazy. 3. Techniki negocjacji – przegląd. 4. Słuchanie, zadawanie pytań i zaprzeczenia w procesie negocjacji. 5. Błędy w sztuce negocjacji. 6. Manipulacja przekazem werbalnym i niewerbalnym. 7. Uwarunkowania międzykulturowe a style negocjacyjne.					



Efekty uczenia się

Efekty kierunkowe – symbol i wyszczególnienie			Efekty przedmiotowe – wyszczególnienie
w zakresie <u>WIEDZY</u>:			
P6U_W	P6S_WG P6S_WK	E1_W02 Zna i rozumie ekonomiczne uwarunkowania, formy oraz standardy, a także zjawiska i procesy związane z rynkiem. Ma wiedzę o strukturach oraz instytucjach ekonomicznych, jak również o ich elementach, cechach i rozwoju.	<p>Omawia ekonomiczne uwarunkowania i skutki procesu negocjacji. Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego.</p> <p>Ma wiedzę o zachodzących procesach i zjawiskach mogących prowadzić do sytuacji konfliktowych. Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.</p> <p>Zna podstawowe podejścia badawcze oraz techniki negocjacji. Wie jak należy postępować a jakich zachowań powinno się unikać w negocjacjach.</p> <p>Student potrafi określić motywy postępowania człowieka w kontekście różnych sytuacji związanych z realizacją potrzeb własnych oraz organizacji, wskazując obszary sytuacji konfliktowych i sposoby ich rozwiązywania. Objaśnia i wskazuje style negocjacyjne oraz kluczowe techniki negocjacyjne, prowadzące do rozwiązania sytuacji konfliktowych, z uwzględnieniem norm etycznych i moralnych w zakresie manipulacji zachowaniem stron konfliktu.</p>
P6U_W	P6S_WG P6S_WK	E1_W03 Identyfikuje wzajemne relacje między zjawiskami, podmiotami, strukturami i instytucjami ekonomicznymi w skali mikroekonomicznej i sektorowej zarówno w wymiarze realnym, jak i pieniężnym, w tym z zakresu wybranej specjalności na kierunku ekonomia. Wie jak tę wiedzę zastosować w praktyce.	
P6U_W	P6S_WG	E1_W04 Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zastosowanie wybranych metod matematycznych, statystycznych oraz narzędzi informatycznych służących do gromadzenia, analizy i prezentacji danych ekonomicznych i społecznych oraz ich praktyczne zastosowanie w działalności zawodowej	
P6U_W	P6S_WG	E1_W05 Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury ekonomiczne; zna reguły zachowania człowieka w zakresie zaspokajania potrzeb, ma elementarną wiedzę o zasadach i motywach	



		działania człowieka w procesie tworzenia oraz realizacji zadań i zmian organizacyjnych tych struktur. Wie jak wiedzę zastosować w praktyce.	
P6U_W	P6S_WG	E1_W07 Posiada wiedzę niezbędną do prowadzenia działalności gospodarczej, objaśnia i ilustruje znaczenie norm i reguł (prawnych, techniczno-organizacyjnych, moralnych, etycznych) organizujących struktury oraz instytucje ekonomii. Zna i rozumie wybrane fakty, obiekty, zjawiska, a także złożone zależności między nimi.	Student ma wiedzę dotyczącą istoty przedsiębiorczości i ograniczoności zasobów rodzącej sytuacje konfliktowe.
P6U_W	P6S_WG P6S_WK	E1_W08 Ma wiedzę o procesach rozwoju i transformacji podmiotów, instytucji i struktur ekonomicznych; rozpoznaje istotę i uwarunkowania działań przedsiębiorczych oraz znaczenie innowacji w budowaniu konkurencyjności opartej na wiedzy	
w zakresie UMIEJETNOŚCI:			
P6U_U	P6S_UW	E1_U01 Potrafi prawidłowo obserwować i interpretować zjawiska gospodarcze oraz procesy ekonomiczne w kontekście zmian prawnych, technologicznych, politycznych i kulturowych.	Obserwuje i interpretuje zjawiska gospodarcze, opisuje proces negocjacji i jego fazy. Wykorzystuje podstawową wiedzę teoretyczną i pozyskiwać wiarygodne dane do analizy źródeł (przyczyn) sytuacji konfliktowych. Potrafi wykorzystać w praktyce wiedzę z zakresu negocjacji.
P6U_U	P6S_UW	E1_U02 Potrafi wykorzystać posiadaną wiedzę teoretyczną i efektywnie oraz skutecznie pozyskiwać wiarygodne dane ze źródeł pierwotnych i wtórnych do analizowania konkretnych procesów i zjawisk gospodarczych w zakresie dyscyplin	



		ekonomicznych.		
P6U_U	P6S_UW	E1_U03 Potrafi właściwie analizować i przygotować dokumentację księgowo-finansową do celów decyzyjno-ewidencyjnych oraz dokonać analizy i oceny zachodzących procesów i zjawisk ekonomiczno-społecznych		Wykorzystuje wiedzę teoretyczną oraz wnioski i doświadczenia negocjacyjne (pozytywne i negatywne) w rozwiązywaniu sytuacji konfliktowych w biznesie. Umiejętnie rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.
P6U_U	P6S_UW P6S_UK P6S_UO	E1_U07 Potrafi współpracować z innymi osobami w ramach prac zespołowych lub jako lider; bierze udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów ekonomicznych i dobierać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać i optymalizować.		Uczestniczy w zespołach problemowych rozwiązujących sytuacje konfliktowe, wskazując i rekomendując alternatywne rozwiązania problemów oraz wskazując najlepsze rozwiązania poprzez stosowanie techniki BATNA.
P6U_U	P6S_UW	E1_U09 Jest gotowy innowacyjnie wykonywać zadania oraz rozwiązywać złożone i nietypowe problemy w warunkach obciążonych ryzykiem i niepewnością, posługując się systemami normatywnymi, używając specjalistycznej terminologii		Obserwuje i rozumie zjawiska, dokumentuje i doskonali procesy negocjacyjne. Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.
P6U_U	P6S_UW P6S_UO	E1_U10 Samodzielnie identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga problemy oraz stosuje różne warianty rozwiązań w praktyce gospodarczej, w powiązaniu ze studiowaną		Przygotowuje wielowariantowy scenariusz negocjacyjny uwzględniający style i techniki negocjacyjne, w efekcie jest gotowy do ustnej konfrontacji w sytuacjach konfliktów biznesowych.



		specjalnością.		
w zakresie <u>KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH:</u>				
P6U_K	P6S_KK P6S_KR	E1_K01 Jest gotów do krytycznej oceny poziomu swojej wiedzy; uznaje znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych oraz zasięga opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu.	<p>Rozumie konieczność doskonalenia technik manipulacyjnych i negocjacyjnych, a także asertywności i empatii w realizacji kluczowych potrzeb racjonalnych ekonomicznie.</p> <p>Działa w sposób przedsiębiorczy, umiejętnie komunikuje się z otoczeniem – słucha, zadaje pytania, umiejętnie zaprzecza, a także nabywa odporności na porażki w procesie uzgadniania warunków porozumień podczas realizowanych negocjacji. Stosując strategie i techniki negocjacyjne rozumie i uwzględnia kwestie etyczne biznesu, a także kieruje się zasadami poszanowania dla partnerów w procesie negocjacyjnym.</p> <p>Jest przygotowany do merytorycznego i odważnego przekazywania poglądów oraz argumentacji w sytuacji konfliktowej, uwzględniając stosowne zasady negocjacyjne. Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.</p>	
P6U_K	P6S_KO P6S_KR	E1_K02 Potrafi aktywnie współpracować w zespołach, również międzynarodowych i przyjmować różne role z poszanowaniem norm społecznych, kulturowych i prawnych oraz pełnić odpowiedzialne role w zespole posiadając świadomość podejmowanych przez siebie decyzji, a także przyjmuje odpowiedzialność za rezultaty swojej pracy i całego zespołu.		
P6U_K	P6S_KR	E1_K03 Jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów związanych z opracowywaniem, wdrażaniem, analizą i oceną procesów ekonomicznych w różnego rodzaju organizacjach oraz do zasięgania w tym zakresie opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym ich		



		rozwiązaniem.		Student potrafi samodzielnie doskonalić umiejętności negocjacyjne (werbalne i niewerbalne) dzięki poznawaniu nowych technik oddziaływania na audytorium oraz analizując błędy własne i innych podczas realizowanych kontaktów negocjacyjnych. Ma świadomość ograniczeń zasobów ekonomicznych i potrafi rozstrzygać dylematy i konflikty, poszukując alternatywnych rozwiązań w drodze negocjacji warunków ich wykorzystania.
P6U_K	P6S_KO P6S_KR	E1_K06 Potrafi myśleć w sposób przedsiębiorczy oraz umiejętnie komunikuje się z otoczeniem; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, nabywa odporność na niepowodzenia i stres.		

Sposoby weryfikacji efektów uczenia się (*WIEDZA, UMIEJĘTNOŚCI, KOMPETENCJE SPOŁECZNE*)

Efekty (symbol)	Egzamin pisemny	Egzamin ustny	Kolokwium	Esej/referat	Zadania, prace domowe	Prezentacja indywidualna	Prezentacja grupowa	Aktywność na zajęciach	Udział w dyskusji	Projekt indywidualny	Projekt grupowy
E1_W02...W04				X				X	X		X
E1_W05, E1_W07, E1_W08				X				X	X		X
E1_U01, E1_U02				X				X	X		X
E1_U3				X				X	X		X
E1_U07, E1_U09, E1_U10				X				X	X		X
E1_K01...K03, E1_K06				X				X	X		X

Forma i warunki zaliczenia przedmiotu: realizacja projektu w grupie, zaliczenie w oparciu o praktyczne zadania omawiane podczas zajęć. BUNA – praca semestralna (esej/referat)

Nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia efektów uczenia się w godzinach oraz punktach ECTS	
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim oraz BUNA	
Rodzaje zajęć	Ilość godzin
Udział w wykładach	
Udział w konwersatoriach	
Udział w ćwiczeniach	15
Udział w zajęciach laboratoryjnych	
Konsultacje (2 godz. na wykład, 1 godz. na jedną grupę ćw., konw., sem.)	
BUNA – forma zaliczenia w postaci udokumentowanej pracy semestralnej ocenianej przez prowadzącego	15
Razem	30
Praca własna studenta dzielona na czas na (<i>przykładowe formy pracy studenta</i>)	
Forma pracy studenta	Ilość godzin
Przygotowanie się do zajęć	
Napisanie referatu/projektu/eseju	
Zebranie materiałów i przygotowanie prezentacji	



Samodzielna lektura	
Przygotowanie się do kolokwiiów/sprawdzianów	
Przygotowanie się do egzaminu pisemnego/ustnego z przedmiotu	
Przygotowanie się do zaliczenia pisemnego/ustnego z przedmiotu	
Razem	0
Ogółem (godziny kontaktowe oraz BUNA + praca własna studenta)	30
	1 ECTS
1.w tym liczba punktów ECTS za godziny kontaktowe z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego, w tym BUNA	1 ECTS
2.w tym liczba punktów ECTS za godziny realizowane w formie samodzielnej pracy	0 ECTS
Zajęcia o profilu praktycznym	
Rodzaje zajęć	Ilość godzin
Udział w ćwiczeniach	15
Przygotowanie się do zaliczenia praktycznego (przygotowanie projektu)	15
Razem	30
Liczba punktów ECTS za zajęcia o profilu praktycznym	1 ECTS
Literatura podstawowa: (do 3 pozycji) <ol style="list-style-type: none"> 1. Kałucki K., <i>Negocjacje.</i>, Wyd. Difin, Warszawa 2022. 2. Kowalczyk E., <i>Psychologia negocjacji Między nauką a praktyką zarządzania.</i>, WN PWN, Warszawa 2021 (druk 2023). 	
Literatura uzupełniająca: <ol style="list-style-type: none"> 1. M. Kuryłek, <i>Negocjacje handlowe</i>, e-book, Wyd. Wiedza i Praktyka, Warszawa 2013. 	
Akceptacja Prorektora ds. dydaktycznych	