

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu w języku polskim: NEGOCJACJE I MEDIACJE BIZNESOWE									Kod przedmiotu: KNS/Z-IP/K/17	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim: NEGOTIATIONS AND MEDIATIONS IN BUSINESS										
Kierunek studiów: ZARZĄDZANIE				Profil: praktyczny				Poziom studiów: I stopień		
Specjalność/specjalizacja: -				Forma zaliczenia przedmiotu: zaliczenie na ocenę				Semestr studiów: 3		
Nazwa modułu programu: kierunkowy				Język w jakim prowadzone są zajęcia: polski						
Tryb studiów	Forma zajęć								Ogólna liczba godzin	Liczba punktów ECTS:
	W	Ćw.	Konw.	Lab.	Proj.	Sem.	Zajęcia terenowe	Lektorat		
Tryb stacjonarny	-	15	15	-	-	-	-	-	30	4
Tryb niestacjonarny	-	9	6	-	-	-	-	-	15	
Jednostka realizująca przedmiot, wydział: KOLEGIUM NAUK SPOŁECZNYCH										
Odpowiedzialny za opracowanie karty przedmiotu (tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko, adres e-mail): dr Jacek Skorus (jskorus@wszop.edu.pl)										
CEL PRZEDMIOTU:										
C1.	Zapoznanie studentów z etapami prowadzenia negocjacji, stylami negocjacyjnymi oraz strategiami ich prowadzenia. Zapoznanie z technikami negocjacyjnymi oraz możliwościami ich stosowania.									
C2.	Zapoznanie studentów z aspektami komunikacji werbalnej i pozawerbalnej oraz jej znaczenia w negocjacjach. Zapoznanie z technikami wywierania wpływu i możliwościami obrony przed nimi.									
C3.	Rozwijanie u studentów postawy odpowiedzialności zawodowej i nastawienia do współpracy w sytuacjach negocjacji. Rozwijanie w studentach postawy asertywnej w negocjacjach i kontaktach biznesowych.									
WYMAGANIA WSTĘPNE:										
1.	Wiedza z zakresu komunikacji interpersonalnej.									
PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ:									ODNIESIENIE DO KIERUNKOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ	
EU1	Posiada wiedzę z zakresu negocjacji, etapów, stylów i technik ich prowadzenia.								Z K_W 01, Z K_K 04,	
EU2	Posiada wiedzę na temat komunikacji niewerbalnej oraz werbalnej, a także zna techniki manipulacyjne i możliwości obrony przed nimi.								Z K_U 06, Z K_K 04, Z K_K 02	
EU3	Potrafi zaplanować, przygotować oraz przeprowadzić proces negocjacyjny w przestrzeni firmowej.								Z K_U 06, Z K_K 04, Z K_K 02	
TREŚCI PROGRAMOWE:										
L.p.	ĆWICZENIA								Liczba godzin	
									S	N

ĆW1	Ćwiczenia w grupach- symulacje procesu negocjacyjnego. Rozróżnianie faz procesu negocjacyjnego, trening umiejętności obrony przed taktykami negocjacyjnymi.	3	2
ĆW2	Ćwiczenia negocjacyjne pozwalające poznać różnice w stylach prowadzenia negocjacji. Znaczenie komunikacji pozawerbalnej w procesie negocjacyjnym. Ćwiczenia dotyczące niewerbalnych komunikatów: mowa ciała, mimika, pantomimika, parajęzyk, proksemika, chronemika.	3	2
ĆW3	Symulacja rozmów z trudnym partnerem negocjacyjnym. Typy trudnych partnerów w negocjacjach. Ćwiczenia dotyczące prawidłowego budowania komunikatów werbalnych w negocjacjach. Skutki rozbieżności między komunikatami werbalnymi a niewerbalnymi w negocjacjach.	3	2
ĆW4	Manipulacja w negocjacjach. Ćwiczenia dotyczące manipulacji oraz możliwości obrony przed nimi. Zapoznanie studentów z fortelami erystycznymi.	3	2
ĆW5	Ćwiczenia przeprowadzania negocjacji biznesowych. Symulacje negocjacyjne według określonych scenariuszy. Metoda zasuwaka, metoda rzepa, metoda agraftki.	3	1
RAZEM:		15	9

FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU: Kolokwium zaliczeniowe, przygotowanie prezentacji.

L.p.	KONWERSATORIUM	Liczba godzin	
		S	N
K1	Omówienie różnic definicyjnych i teoretycznych procesu negocjacyjnego. Omówienie stylów negocjacyjnych: twardy, miękki i nastawiony na meritum. Etapy prowadzenia negocjacji. Strategie prowadzenia negocjacji: strategia pozycyjna, strategia problemowa.	3	2
K2	Projektowanie procesu negocjacyjnego, wybór Batny, metody dostosowywania batny do rzeczywistości biznesowej oraz adwersarza negocjacyjnego. Badanie potrzeb, Analiza modelu cecha-zaleta-korzyść. Techniki prezentowania korzyści.	3	1
K3	Techniki wywierania wpływu oraz możliwości obrony przed manipulacjami ze strony innych ludzi.	3	1
K4	Znaczenie komunikacji w negocjacjach. Odczytywanie komunikatów werbalnych. Znaczenie komunikatów pozawerbalnych w negocjacjach.	3	1
K5	Komunikacja i współpraca z trudnym partnerem negocjacyjnym. Style komunikacyjne trudnych rozmówców. Taksonomia trudnego partnera negocjacyjnego.	3	1
RAZEM:		15	6

FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU: Kolokwium zaliczeniowe.

NARZĘDZIA I METODY DYDAKTYCZNE

1.	Laptop, rzutnik multimedialny.
2.	Wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych.
3.	Ćwiczenia, materiały pomocnicze
4.	Case study.

OBCIĄŻENIE STUDENTA PRACĄ:

Forma aktywności		Liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
		tryb stacjonarny	tryb niestacjonarny
1.	godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim	30	15
2.	wykonanie prezentacji, projektu itp.	15	15
3.	samodzielne przygotowanie do ćwiczeń	23	28
4.	przygotowanie do kolokwium, egzaminu i innych form	10	15
5.	udział w konsultacjach	2	2

6.	zapoznanie się z literaturą przedmiotu	10	15
SUMA GODZIN		100	100
LICZBA PUNKTÓW ECTS		4	4

LITERATURA PODSTAWOWA:

1.	Bargiel-Matusiewicz K.: <i>Negocjacje i mediacje</i> . Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne 2010
2.	J. Stelmach, B. Brożek: <i>Negocjacje</i> . Kraków: Copernicus Center Press, 2014
3.	<i>Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji : zagadnienia psychologiczne i komunikacyjne</i> , pod red. A. Binsztoka. Wrocław: Wydawnictwo Marina, 2013.

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

1.	Pease A., Pease B. : <i>Mowa ciała</i> . Dom Wydawniczy Rebis 2011
2.	Stocki R.: <i>Doskonalenie umiejętności negocjacyjnych</i> . Materiały szkoleniowe. Warszawa 2005
3.	Steward J.: <i>Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej</i> . Warszawa 2003
4.	Witkowski T.: <i>Psychomanipulacje</i> . 2004
5.	Mastenbroek W. : <i>Negocjowanie</i> . Warszawa 2000
6.	Cialdini R.: <i>Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka</i> . Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2011

INNE PRZYDATNE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE:

1.	PLATFORMA MOODLE zawiera : ▪ materiały dydaktyczne do przedmiotu ▪ przedmiotowe efekty uczenia się ▪ zalecaną literaturę ▪ warunki i kryteria zaliczenia przedmiotu
2.	BIBLIOTEKA WSZOP zapewnia literaturę podstawową do przedmiotu oraz wybrane pozycje literatury uzupełniającej, w tym dostęp do zbiorów cyfrowych i Platformy IBUK Libra
3.	ELEKTRONICZNY NIEZBĘDNIK STUDENTA zawiera: ▪ kierunkowe efekty uczenia się ▪ karty przedmiotów ▪ terminy konsultacji nauczycieli akademickich
4.	WIRTUALNY DZIEKANAT zawiera: ▪ harmonogram zajęć na bieżący semestr ▪ harmonogram sesji egzaminacyjnej ▪ ogłoszenia dotyczące organizacji roku akademickiego
5.	Terminy egzaminów uzgadnia starosta roku z prowadzącym zajęcia
6.	Karta przedmiotu obowiązuje od roku akademickiego 2022/2023