

## SYLABUS

Rok akademicki 2021 / 2022

### 1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

Nazwa przedmiotu	Strategie i techniki negocjacyjne w biznesie i na rynku pracy
Kod przedmiotu*	-
nazwa jednostki prowadzącej kierunek	-
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Kolegium Nauk Społecznych, Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości
Kierunek studiów	-
Poziom studiów	-
Profil	ogólnoakademicki
Forma studiów	niestacjonarne
Rok i semestr/y studiów	letni
Rodzaj przedmiotu	fakultatywny
Język wykładowy	polski
Koordinator	dr Piotr Cyrek
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	dr Piotr Cyrek

\* -opcjonalnie, zgodnie z ustaleniami w Jednostce

#### 1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

Semestr (nr)	Wykł.	Ćw.	Konw.	Lab.	Sem.	ZP	Prakt.	Inne (jakie?)	Liczba pkt. ECTS
letni	18								2

#### 1.2. Sposób realizacji zajęć

zajęcia w formie tradycyjnej

zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

#### 1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

- ZALICZENIE BEZ OCENY

### 2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Znajomość podstawowych zagadnień z zakresu nauk społecznych. Zainteresowanie bieżącą sytuacją gospodarczą oraz zachowaniami społeczno-gospodarczymi.

### 3. CELE, EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE

#### 3.1 Cele przedmiotu

C1	Zaznajomienie studentów z ogólnymi zasadami prowadzenia negocjacji biznesowych.
C2	Zapoznanie z podstawowymi strategiami i technikami negocjacji, a w szczególności argumentacji i obrony własnego stanowiska.
C3	Poprawa umiejętności studentów w zakresie komunikacji biznesowej niezbędnej w procesie poszukiwania pracy i jej wykonywania.

#### 3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu	Odniesienie do efektów kierunkowych <sup>1</sup>
EK_01	Posiada wiedzę o istocie negocjacji oraz ich roli w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych oraz rynku pracy.	-
EK_02	Zna wybrane strategie, zasady i techniki możliwe do wykorzystania w negocjacjach.	-
EK_03	Analizuje sytuację negocjacyjną, dokonuje konstruktywnej krytyki jej przebiegu oraz poszukuje optymalnego rozwiązania.	-
EK_04	Przejawia postawy zaangażowania w rozwiązywanie zadań problemowych dotyczących negocjacji.	-

#### 3.3 Treści programowe

##### A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne
Wprowadzenie. Terminy oraz podstawowe definicje związane z negocjacjami.
Społeczne, etyczne i prawne problemy związane z negocjacjami.
Warunki, rodzaje, strategie negocjacji. Sposoby prowadzenia negocjacji. Style negocjowania. Modele negocjacji.
Negocjacje jako proces komunikowania stanowisk. Istota komunikacji biznesowej. Kanały komunikacyjne. Bariery w komunikacji. Skuteczna komunikacja. Spójność komunikacyjna. Aktywne słuchanie. Zadawanie pytań. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Asertywność w negocjacjach.
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.
Prezentacja. Wybór metody prezentacji. Strategia rozpoczęcia. Elementy prezentacji. Techniki obrony własnego stanowiska i odpowiedzi na zastrzeżenia.
Trudne sytuacje w negocjacjach. Rozwiązywanie problemów. Odchodzenie od Nie. Przechodzenie do Tak. Negocjacje integracyjne i konfrontacyjne w ujęciu praktycznym. Stosowane techniki.
Teoria gier a negocjacje.
Negocjator. Cechy negocjatora. Dobór osób do zespołu negocjacyjnego.
Negocjacje w różnych sferach kulturowych.
Nowoczesne techniki wywierania wpływu – Koncepcja neuromarketingu, przykłady technik NLP.

<sup>1</sup> W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

Etykieta w negocjacjach. Savoir vivre w pracy i na spotkaniach towarzyskich.
Negocjacje w sytuacjach biznesowych – analiza wybranych przykładów. (Negocjacje handlowe. Negocjacje w poszukiwaniu pracy).
Prowadzenie negocjacji zespołowych w ujęciu praktycznym – rozwiązywanie aranżowanych problemów biznesowych.

B. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych, konwersatoryjnych, laboratoryjnych, zajęć praktycznych

Treści merytoryczne
-

### 3.4 Metody dydaktyczne

Np.:

*Wykład: wykład problemowy, wykład z prezentacją multimedialną, metody kształcenia na odległość*

*Ćwiczenia: analiza tekstów z dyskusją, metoda projektów (projekt badawczy, wdrożeniowy, praktyczny), praca w grupach (rozwiązywanie zadań, dyskusja), gry dydaktyczne, metody kształcenia na odległość*

*Laboratorium: wykonywanie doświadczeń, projektowanie doświadczeń*

Wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych. Elementy dyskusji moderowanej. Krytyczna analiza sytuacji negocjacyjnych.

## 4. METODY I KRYTERIA OCENY

### 4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody oceny efektów uczenia się (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć)	Forma zajęć dydaktycznych (w, ćw, ...)
EK_01	OPRACOWANIE ESEJU	WYKŁAD
EK_02	OPRACOWANIE ESEJU	WYKŁAD
EK_03	OPRACOWANIE ESEJU	WYKŁAD
EK_04	OBSERWACJA POSTAWY	WYKŁAD

### 4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

Podstawą zaliczenia przedmiot jest uczestnictwo w zajęciach oraz opracowanie eseju.

## 5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe wynikające planu z studiów	18
Inne z udziałem nauczyciela	1

(udział w konsultacjach)	
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, napisanie eseju, studia literatury itp.)	31
SUMA GODZIN	50
<b>SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS</b>	2

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

## 6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

wymiar godzinowy	-
zasady i formy odbywania praktyk	-

## 7. LITERATURA

<p>Literatura podstawowa:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Antykwa, Warszawa 2000</li> <li>2. Rosa G., Komunikacja i negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Naukowe USz, Szczecin 2009</li> </ol>
<p>Literatura uzupełniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Watkins M., Sztuka negocjacji w biznesie. Innowacyjne podejścia prowadzące do przełomu, One Press, Gliwice 2005</li> <li>2. Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2007</li> </ol>

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej