

### 1.1.1 Negocjacje w biznesie

I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE			
<b>NEGOCJACJE W BIZNESIE</b>			<b>Kod przedmiotu: ZP_PS1, ZL_PS1</b>
Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:		<b>Wydział Zamiejscowy w Ostrowie Wielkopolskim Społecznej Akademii Nauk w Łodzi</b>	
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:		Zarządzanie, studia II stopnia	
Profil kształcenia:		OGÓLNOAKADEMICKI	
Nazwa specjalności:		Zarządzanie przedsiębiorstwem, Zarządzanie logistyczne	
Język wykładowy: polski	Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe)	specjalnościowy powiązany z prowadzonymi badaniami naukowymi o charakterze praktycznym	
Rok: II	Semestr: III	ECTS: 5	Data aktualizacji sylabusu: maj 2015
ECTS (bezpośredni udział):		W tym ECTS za zajęcia aktywizujące:	
Stacjonarne: 2,5	Niestacjonarne: 1,5	Stacjonarne: 2,5	Niestacjonarne: 1,5
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy oraz umiejętności:		Bez wymagań wstępnych	
Forma prowadzenia zajęć i metody dydaktyczne:		<b>Konwersatorium.</b> Metody dydaktyczne: wykład, dyskusja, praca w grupach, prezentacja.	
Forma i kryteria zaliczania przedmiotu (wskazać właściwe):		<p><b>Zaliczenie w formie:</b> Zaliczenie na podstawie prezentacji multimedialnej dotyczącej specyfiki negocjacji na wybranych rynkach międzynarodowych, a także zagadnień z zakresu etyki menedżera. Inna forma zaliczenia polega na nagraniu na płycie scenki negocjacyjnej z udziałem studentów. Prezentacje, w zależności od specyfiki, są przygotowywane indywidualnie lub w kilkuosobowych zespołach.</p> <p><b>Kryteria oceny:</b> Przygotowanie prezentacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- przygotowanie i wygłoszenie prezentacji - ocena dostateczna,</li> <li>- przygotowanie i wygłoszenie prezentacji oraz znajomość literatury źródłowej - ocena dostateczna plus,</li> <li>- przygotowanie i wygłoszenie prezentacji, znajomość literatury źródłowej, umiejętność analizy i syntezy treści źródłowych - ocena dobra,</li> <li>- przygotowanie i wygłoszenie prezentacji, znajomość literatury źródłowej, umiejętność analizy i syntezy treści źródłowych, poprawność wnioskowania - ocena dobra plus,</li> <li>- przygotowanie i wygłoszenie prezentacji/referatu/projektu, znajomość literatury źródłowej, umiejętność analizy i syntezy treści źródłowych, poprawność wnioskowania, kreatywność i pomysłowość proponowanych rozwiązań - ocena bardzo dobra.</li> </ul>	
Katedra (Zakład) odpowiedzialna za przedmiot:		Zakład Ekonomii, Finansów i Rachunkowości	
Osoba koordynująca przedmiot:		Prof. zw. dr hab. Jerzy Rymarczyk	
II. WYMIAR GODZINOWY ZAJĘĆ ORAZ INDYWIDUALNEJ PRACY WŁASNEJ STUDENTA			
Ogólna liczba godzin zajęć dydaktycznych na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych z podziałem na formy:			
S t u d i a   s t a c j o n a r n e		S t u d i a   n i e s t a c j o n a r n e	

Wykład:		Wykład:	
Ćwiczenia:		Ćwiczenia:	
Konwersatorium:	60	Konwersatorium:	27
Laboratorium:		Laboratorium:	
Ćwiczenia projektowe:		Ćwiczenia projektowe:	
Warsztaty:		Warsztaty:	
Seminarium:		Seminarium:	
Zajęcia terenowe:		Zajęcia terenowe:	
Praktyki:		Praktyki:	
Konsultacje przedmiotowe:		Konsultacje przedmiotowe:	
Egzaminy i zaliczenia w sesji	3	Egzaminy i zaliczenia w sesji	2
Inna forma (jaka):		Inna forma (jaka):	
<b>RAZEM:</b>	<b>63</b>	<b>RAZEM:</b>	<b>29</b>
Praca własna studenta (PWS):	62	Praca własna studenta (PWS):	96
<b>RAZEM z PWS:</b>	<b>125</b>	<b>RAZEM z PWS:</b>	<b>125</b>

**Sumaryczne obciążenie pracą studenta wg form aktywności:**

Forma aktywności:	Szacowana liczba godzin potrzebnych na realizowanie aktywności:	
	studia stacjonarne	studia niestacjonarne
<b>Godziny realizowane w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem akademickim:</b>	<b>63</b>	<b>29</b>
<b>Praca własna studenta, w tym związana z prowadzonymi badaniami naukowymi:</b>	<b>62</b>	<b>96</b>
Przygotowanie się do zajęć	15	25
Przygotowanie esejów/prezentacji/referatów	25	41
Wykonanie projektów		
Zapoznanie z literaturą podstawową	22	30
Pisemna praca zaliczeniowa		
Przygotowanie do egzaminu		
Przygotowanie do zaliczenia		
<b>SUMA:</b>	<b>125</b>	<b>125</b>

**III. TREŚCI KSZTAŁCENIA**

**Treści kształcenia (uszczegółowione, zaprezentowane z podziałem na poszczególne formy zajęć, opis szczegółowy poszczególnych bloków kształcenia):**

**Konwersatorium:**

1. Rodzaje negocjacji w zależności od stylu ich prowadzenia – negocjacje prowadzone w stylu twardym, miękkim i rzeczowym.
2. Komunikacja werbalna w negocjacjach – podstawowe zasady.
3. Komunikacja niewerbalna w negocjacjach – rodzaje aktów niewerbalnych, wybrane sygnały niewerbalne i ich znaczenie w negocjacjach.
4. Techniki, chwyt i manipulacje w negocjacjach – rozmyślne oszustwo, wojna psychologiczna, wojna pozycyjna, inne techniki presji psychologicznej, działania ingracyjne, chwyt erystyczne.
5. Savoir – vivre w biznesie – dress kod w biznesie, organizacja przyjęć.
6. Prezentacje przygotowane przez słuchaczy na temat uwarunkowań kulturowych prowadzenia negocjacji na wybranych rynkach zagranicznych

**IV. OBSZAROWE I KIERUNKOWE EFEKTY KSZTAŁCENIA**

<b>Kod wg KEK:</b>	<b>Wiedza:</b>	<b>Kod KRK:</b>
K_W07	ma pogłębioną wiedzę na temat znaczenia społecznej odpowiedzialności biznesu i jej wybranych przejawów w praktyce gospodarczej, a także dysfunkcji	S2A_W03
K_W10	zna metodologię badań naukowych i zasady tworzenia wybranych instrumentów badawczych	S2A_W06
K_W17	zna strategię negocjacyjną	S2A_W05
<b>Kod wg KEK:</b>	<b>Umiejętności:</b>	<b>Kod KRK:</b>
K_U01	posiada umiejętność stosowania w pracy lub nauce zaawansowanej wyspecjalizowanej wiedzy z określonego obszaru nauk o zarządzaniu (w powiązaniu ze specjalnością)	S2A_U06 S2A_U07 S2A_U08
K_U06	potrafi dokonać doboru odpowiednich metod i narzędzi do opisu oraz analizy problemów i obszarów działalności organizacji i jej otoczenia oraz oceny ich przydatności i skuteczności	S2A_U02 S2A_U03
K_U11	posiada umiejętność dokonywania diagnozy sytuacji i krytycznej oceny możliwych wariantów strategii organizacji	S2A_U03 S2A_U07
<b>Kod wg KEK:</b>	<b>Kompetencje społeczne:</b>	<b>Kod KRK:</b>
K_K02	jest przygotowany do prowadzenia debaty, przekonywania i negocjowania w imię osiągnięcia wspólnych celów	S2A_K02 S2A_K03
K_K07	jest świadomy potrzeby przestrzegania i propagowania etycznej postawy i wrażliwości społecznej, również w ramach pełnionych ról organizacyjnych i społecznych	S2A_K03 S2A_K04
<b>V. PRZEDMIOTOWE EFEKTY KSZTAŁCENIA WRAZ Z WERYFIKACJĄ EFEKTÓW KSZTAŁCENIA</b>		<b>Metoda (forma) weryfikacji</b>
<b>Wiedza:</b> Student rozróżnia style prowadzenia negocjacji. Wymienia i charakteryzuje najważniejsze techniki prowadzenia negocjacji. Wyjaśnia kulturowe uwarunkowania negocjacji na rynkach międzynarodowych. Zna zasady dobrego zachowania obowiązujące w kontaktach biznesowych.		Wypowiedź ustna, prezentacja
<b>Umiejętności:</b> Student zna zasady przygotowania do negocjacji i potrafi sporządzić „arkusz negocjacji”. Posiada umiejętność odczytywania przydatnych w negocjacjach sygnałów niewerbalnych. Rozpoznaje stosowane przez partnera chwyt i manipulacje oraz odpowiednio na nie reaguje. Potrafi właściwie zorganizować miejsce negocjacji i zadbać o przyjazną atmosferę rozmów.		Prezentacja, udział w dyskusji, zadanie praktyczne
<b>Kompetencje:</b> Student potrafi współdziałać z otoczeniem w kwestii przygotowania się do negocjacji i przeprowadzenia symulacji rozmów. Posiada umiejętność zachowania się w sytuacjach nietypowych oraz postępowania z trudnymi partnerami. Analizuje i ocenia efekty prowadzonych negocjacji oraz wyciąga wnioski z popełnionych błędów.		Obserwacja pracy studenta w czasie zajęć
<b>VI. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE</b>		
<b>Literatura podstawowa przedmiotu:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Gesteland R. R., Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, PWN, Warszawa 2000.</li> <li>– Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wyd. Antykwa, Warszawa 2000.</li> <li>– Orłowski T., Protokół dyplomatyczny. Ceremoniał i etykieta, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2005.</li> </ul>		
<b>Literatura uzupełniająca przedmiotu:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Fisher R., Ury W., Dochodząc do tak, PWE, Warszawa 2009.</li> <li>– Penc J., Komunikacja i negocjowanie w organizacji, Difin, Warszawa 2010.</li> <li>– Sikorski W., Niewerbalna komunikacja interpersonalna, Difin, Warszawa 2011.</li> </ul>		
<b>Inne materiały dydaktyczne:</b>		

