



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	Z-EKO1-U-513b
Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2019/2020

USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	EKONOMIA
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne
Zakres	Finanse przedsiębiorstw
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Marketingu
Koordinator przedmiotu	Dr Edyta Gąsiorowska-Mącznik/ dr Joanna Radowicz
Zatwierdził	Dr hab. inż. Artur Bartosik, prof. PŚk

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Przedmiot specjalnościowy
Status przedmiotu	Obowiązkowy
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr V
Wymagania wstępne	Brak
Egzamin (TAK/NIE)	Nie
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
Liczba godzin w semestrze			24		

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Student ma podstawową wiedzę o roli przedsiębiorcy w prowadzeniu działalności gospodarczej i kontaktach z otoczeniem.	EKO1_W10
	W02	Student ma wiedzę na temat mechanizmów rozwiązywania konfliktów gospodarczych zachodzących wewnątrz i w otoczeniu przedsiębiorstw.	EKO1_W11
	W03	Student zna i rozumie podstawowe normy obowiązujące przy rozstrzyganiu sporów powstałych w toku realizacji umowy handlowej.	EKO1_W15
Umiejętności	U01	Student posługuje się normami prawnymi i etycznymi regulującymi rozstrzyganie sporów gospodarczych.	EKO1_U10
	U02	Student potrafi zaplanować i przeprowadzić proces negocjacyjny przy wykorzystaniu poznanych strategii i taktyk negocjacyjnych.	EKO1_U05
Kompetencje społeczne	K01	Student potrafi pracować i komunikować się w grupie oraz interpretować komunikację niewerbalną.	EKO1_K03
	K02	Student potrafi myśleć w sposób przedsiębiorczy i szukać jak najbardziej korzystnego rozwiązania konfliktu.	EKO1_K04

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
laboratorium	1. Zagadnienia wprowadzające w problematykę negocjacji.
	2. Przyczyny negocjacji handlowych.
	3. Przygotowanie do negocjacji.
	4. Strategie negocjacyjne.
	5. Taktyki negocjacyjne.
	6. Komunikacja niewerbalna w negocjacjach.
	7. Asertywność jako obrona przed presją i manipulacją w negocjacjach
	8. Impas w negocjacjach. Znaczenie arbitrażu i mediacji w rozwiązywaniu konfliktu.
	9. Negocjacje na rynkach międzynarodowych.
	10. Negocjacje zespołowe.
	11. Realizacja negocjacji gospodarczych.
	12. Realizacja negocjacji gospodarczych na przykładach scenariuszy przygotowanych przez studentów.

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01						X
W02						X
W03						X
U01						X
U02						X
K01						X
K02						X

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
laboratorium	zaliczenie z oceną	Prezentacje, przygotowanie scenariuszy negocjacyjnych oraz aktywność i uczestnictwo w ćwiczeniach negocjacyjnych na zajęciach.

NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS							
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta					Jednostka
		W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów			24			h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)			1			h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	25					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	1					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	25					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	1					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	43					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	1,7					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	2					ECTS

LITERATURA

1. Kamiński J. (2004), *Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów*, Poltext, Warszawa.
2. Pease A., B. (2019), *Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów*, Wydawnictwo Rebus, Poznań.
3. Kendik M. (2009), *Negocjacje międzynarodowe*, Difin, Warszawa.
4. Stelmach J., Brożek B. (2014), *Negocjacje*, CCPress, Warszawa.
5. Rosa G. (2009), *Komunikacja i negocjacje w biznesie*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.