

Zajęcia fakultatywne: **SOCJOLOGIA/ III semestr /konwersatoria**

1	Nazwa zajęć po polsku i angielsku	Negocjacje w biznesie Business negotiations
2	Imię i nazwisko wykładowcy, tytuł/stopień naukowy	Elżbieta Szul doktor
3	Język wykładowy	polski
4	Strona WWW	
5	Semestr	zimowy
6	Godzinowe ekwiwalenty punktów ECTS	<p>Godziny kontaktowe (z udziałem nauczyciela akademickiego) Konwersatoria 30h, 3 ECTS Konsultacje i zaliczenie 2h Łączna liczba godzin z udziałem nauczyciela akademickiego 32h Liczba punktów ECTS z udziałem nauczyciela akademickiego 1</p> <p>Godziny niekontaktowe (praca własna studenta) Studiowanie literatury 28h Przygotowanie się do zaliczenia 30h Łączna liczba godzin niekontaktowych 58h Liczba punktów ECTS za godziny niekontaktowe 2</p> <p>Sumaryczna liczba punktów ECTS 3</p>
7	Wymagania wstępne	Brak
8	Opis zajęć	Celem zajęć jest zapoznanie studentów z uwarunkowaniami prowadzenia negocjacji w biznesie oraz z zasadami, stylami i strategiami negocjacyjnymi
9	Zakres tematów	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pojęcie i cele negocjacji 2. Społeczno-kulturowe determinanty negocjacji 3. BATNA, granica ustępstw oraz zasady ustępstw 4. Podział i style negocjacji 5. Zasady i techniki negocjacji 6. Strategie negocjacyjne 7. Fazy i przebieg procesu negocjacji 8. Komunikacja niewerbalna w negocjacjach 9. Cechy negocjatora 10. Konflikt w negocjacjach 11. Manipulacja w negocjacjach 12. Zespoły negocjacyjne 13. Błędy negocjacyjne 14. Kryteria oceny negocjacji 15. Warsztaty z negocjacji
10	Literatura (z podziałem na obowiązkową i uzupełniającą)	<p>Literatura obowiązkowa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lax David A: Negocjacje w trzech wymiarach: jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne. Warszawa: wyd. MT Biznes 2007 2. Deleuze Gelles: Negocjacje, Wrocław: wyd. Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej Edukacji TWP 2007. 3. Rosa Grażyna: Komunikacja i negocjacje w biznesie. Szczecin: wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 2009 4. Cenker Ewa Małgorzata: Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej. Poznań: wyd. Wyższej Szkoły Bankowej 2011

		<p>5. Nęcki Zbigniew: Negocjacje w biznesie. Kraków: wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu 1991.</p> <p>Literatura uzupełniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rządca Robert Artur: Negocjacje. Warszawa: PWE 1998. 2. Wachowiak Anna: Komunikacja społeczna i negocjacje w biznesie. Poznań: Wyższa Szkoła Zawodowa Handlu i Rachunkowości 2001 3. Chełpa Stanisław: Negocjacje w biznesie: kluczowe zagadnienia. Poznań: wyd. Terra 2000.
11	Efekty uczenia się z przyporządkowaniem do efektów uczenia się kierunkowych	<p>Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady, style i determinanty negocjacji (K_W02) P6U_W P6S_WG</p> <p>Potrafi prowadzić negocjacje zgodnie z zasadami negocjacji, stosować określone techniki i style negocjacyjne w różnych sytuacjach (K_U01) P6U_U P6S_UW</p> <p>Potrafi dyskutować w zespole przygotowując negocjacje i krytycznie analizować stanowiska innych uczestników negocjacji, zespołów negocjacyjnych (K_U06) P6U_U P6S_UK</p>
12	Sposób weryfikacji efektów uczenia się (oddzielnie dla każdego efektu)	<p>K_W02: quiz negocjacyjny, ćwiczenia</p> <p>K_U01: udział w warsztatach prowadzenia negocjacji</p> <p>K_U06: udział w dyskusji</p>
13	Metody dydaktyczne	Wykład konwersatoryjny, dyskusja, karty i mapy negocjacyjne warsztaty, studia przypadku
14	<ol style="list-style-type: none"> 1 Metody oceniania 2 Kryteria oceniania 	<ol style="list-style-type: none"> 1. quiz negocjacyjny, kwestionariusz określający styl negocjacyjny 2. udział w warsztatach - prowadzenie negocjacji <p>aktywność na zajęciach</p>