

Techniki negocjacji

WZ

Zarządzanie i inżynieria produkcji
Studia II stopnia o profilu: A ■ P □



Przedmiot: Techniki negocjacji		Kod przedmiotu ZIP 2 S 02 42-4_0
Status przedmiotu:		Przedmiot obieralny
Język wykładowy:		Język polski
Rok: I		Semestr: II
Nazwa specjalności:	Zarządzanie przedsiębiorstwem	
Rodzaj zajęć i liczba godzin:	Studia stacjonarne	
Wykład	15	
Ćwiczenia	-	
Laboratorium	30	
Projekt	-	
Liczba punktów ECTS:	2	

Cel przedmiotu	
C1	Nabywanie wiedzy oraz umiejętności rozumienia istoty i znaczenia negocjacji.
C2	Nabywanie umiejętności wyboru strategii negocjacyjnej i właściwego prowadzenia rozmów.
C3	Poznanie zasad służących budowaniu klimatu porozumienia.
C4	Nabywanie umiejętności posługiwania się poznanymi technikami i taktykami negocjacyjnymi.

Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji	
1	Podstawy zarządzania, zarządzanie zasobami ludzkimi.

Efekty kształcenia	
	W zakresie wiedzy:
EK 1	Student wymienia i definiuje podstawowe pojęcia z zakresu konfliktów i negocjacji.
EK 2	Student identyfikuje normy i reguły rządzące zachowaniem ludzi oraz procesy zachodzące w zespołach negocjacyjnych.
	W zakresie umiejętności:
EK 3	Student rozróżnia i stosuje metody, narzędzia i techniki negocjacyjne.
EK 4	Student potrafi przygotować strategię i proces negocjacji oraz analizować zachowania negocjacyjne.
EK 5	Student potrafi przygotować prezentację handlową.
	W zakresie kompetencji społecznych:
EK 6	Student identyfikuje uczestników procesów komunikacyjnych i ich wpływ na przebieg komunikacji.
EK 7	Student prawidłowo komunikuje się i współpracuje z innymi uczestnikami grup zadaniowych.
EK 8	Student świadomie dąży do kooperacji.
EK 9	Student rozpoznaje swoje emocje i zna sposoby radzenia sobie z nimi.

Treści programowe przedmiotu		
Forma zajęć – wykłady		
	Treści programowe	Liczba godzin
W1	Znaczenie negocjacji we współczesnym świecie. Omówienie procesu negocjacji: definicja, cel i style prowadzenia negocjacji. Konflikt – istota, rodzaje, uwarunkowania przebiegu, rodzaje konfliktów.	2
W2	Style rozwiązywania konfliktów a style negocjacji; Formy i sposoby prowadzenia negocjacji	2
W3	Kryteria oceny negocjacji. Strategie, modele i taktyki. BATNA.	2
W4	Etapy negocjacji. Planowanie negocjacji - etap wstępny. Prowadzenie negocjacji -	2

	etap zasadniczy. Skład zespołu negocjacyjnego.	
W5	Techniki negocjacji w poszczególnych etapach procesu negocjacji. Ocena sytuacji.	2
W6	Zasady przygotowywania i prowadzenia prezentacji handlowej. Umiejętności dobrego i skutecznego negocjatora.	2
W7	Komunikacja interpersonalna w negocjacjach. Asertywność i kierowanie stresem.	2
W8	Negocjacje międzynarodowe – kulturowe uwarunkowania negocjacji. Savoir vivre w biznesie.	1
	Suma godzin:	15
Forma zajęć – laboratoria		
	Treści programowe	Liczba godzin
L1	Omówienie zakresu przedmiotu, literatury i warunków zaliczenia. Dyskusja nt. procesu negocjacji i warunków ich prowadzenia.	2
L2	Style rozwiązywania konfliktów a style negocjacji – test diagnostyczny, gra symulacyjna.	2
L3	Psychologiczne przygotowanie do prowadzenia negocjacji – test diagnostyczny	2
L4	Proces negocjacji- ćwiczenie praktyczne, dyskusja	2
L5	Planowanie negocjacji – przygotowywanie BATNY- ćwiczenie praktyczne.	2
L6	Praktyczne rozpoznawanie taktyk i technik negocjacyjnych – ćwiczenia, film video, dyskusja.	2
L7	Ćwiczenia na prawidłowe prowadzenie prezentacji handlowej. Autoprezentacja	2
L8	Prezentacje handlowe przygotowane przez studentów	2
L9	Prezentacje handlowe przygotowane przez studentów	2
L10	Prezentacje handlowe przygotowane przez studentów.	2
L11	Rozwijanie umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej – ćwiczenie praktyczne	2
L12	Doskonalenie komunikacji niewerbalnej - ćwiczenie praktyczne.	2
L13	Doskonalenie asertywności – gry i symulacje, odgrywanie scenek	2
L14	Radzenia sobie ze stresem w trudnych sytuacjach negocjacyjnych- ćwiczenie praktyczne	2
L15	Podsumowanie zajęć – omawianie całościowe przedmiotu na podstawie ocen cząstkowych. Zaliczenie ćwiczeń	2
	Suma godzin:	30

Narzędzia dydaktyczne	
1	Prezentacja multimedialna.
2	Case study/Gry symulacyjne
3	Filmy oraz przykładowe strategie negocjacyjne.
4	Dyskusja dydaktyczna.
5	Testy diagnostyczne.

Sposoby oceny	
Ocena formująca	
F1	Kolokwium 1(ćwiczenia) – definiowanie pojęć, znajomość zasad, modeli, strategii negocjacyjnych. Znajomość etapów negocjacji.
F2	Kolokwium 2 (ćwiczenia) – rozpoznawanie taktyk i technik negocjacyjnych, BATNA, znajomość zasad komunikacji interpersonalnej, znajomość cech dobrego negocjatora.
F3	Przygotowanie prezentacji handlowej
F4	Aktywność na zajęciach
Ocena podsumowująca	
P1	Obecność na ćwiczeniach – warunek uzyskania zaliczenia
P2	Średnia ocen z dwóch kolokwium, prezentacji i aktywności na zajęciach
P4	Ocena z zaliczenia pisemnego (wykład)

Obciążenie pracą studenta	
Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe z wykładowcą, realizowane	45

w formie zajęć dydaktycznych – łączna liczba godzin w semestrze	
Przygotowanie się do zajęć – łączna liczba godzin w semestrze	5
Suma	50
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	2

Literatura podstawowa i uzupełniająca	
1	Winch A., Winch S., Negocjacje. Jednostka, organizacja, kultura. Difin 2010.
2	Cenker E., Negocjacje, Wyd. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2002.
3	Kamiński J., Negocjowanie, techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2003.
4	Fisher R., Ury W., Dochodząc do tak, 2006.
5	Harvard Business Essentials, Negocjacje, MT Biznes 2006.
6	Rządca R., Negocjacje w interesach, PWE 2003.
7	Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2000.
8	Czasopisma: „Personel”, „Harvard Business Review”.

Macierz efektów kształcenia					
Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu kształcenia do efektów zdefiniowanych dla całego programu (PEK)	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne	Sposób oceny
EK1	ZIP1A_W02+++ ZIP1A_W18++	C1, C2	W1, W3, L1, L3	1, 4	F1, P1, P2
EK2	ZIP1A_W12+ ZIP1A_W14+++ ZIP1A_W15+++ ZIP1A_W16++ ZIP1A_W18++	C2, C3	W1, W4, W6, L1, L2, L4, L6	1,2, 3, 4,5	F2, P2
EK3	ZIP1A_U05+++ ZIP1A_U16+++	C4	W5, L5,L6	1,2,3,4	F2, F4, P2
EK4	ZIP1A_U05+ ZIP1A_U21+++ ZIP1A_U19+++	C1, C2	W1, W2, W3, W4, L1, L2, L3, L4	1,2,3,4,5	F2, P2
EK5	ZIP1A_U21+ ZIP1A_U12+++ ZIP1A_U6+++ ZIP1A_U8+++	C1, C2	W6, L7-L10	1,4	F3, F4, P2,
EK6	ZIP1A_K01+ ZIP1A_K08+++	C4	W5, L5,L6	1,2,3,4	F2, F4, P2
EK7	ZIP1A_K13+ ZIP1A_K08+++	C2, C3	W7, L1, L11, L12, L13	1,2,3,4,5	F4, P2
EK8	ZIP1A_K11+ ZIP1A_K13+++	C3	W3,W6,W7, L2,L11, L12	2,4,5	F4, P2
EK9	ZIP1A_K13+++	C1, C2, C3, C4	W1, W6, W7, L6,L11, L12	2,4,5	F4, P2

Formy oceny – szczegóły				
	Na ocenę 2 (ndst)	Na ocenę 3 (dst)	Na ocenę 4 (db)	Na ocenę 5 (bdb)
EK1	Nie potrafi wymienić podstawowych pojęć z zakresu negocjacji.	Potrafi wymienić i wytłumaczyć własnymi słowami podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji	Potrafi przedstawić definicje kluczowych pojęć z zakresu negocjacji.	Sprawnie i logicznie, używając definicji potrafi przedstawić kluczowe pojęcia z obszaru negocjacji, podając przykłady.
EK2	Nie identyfikuje norm i reguł rządzących	Identyfikuje normy i reguły rządzące	W sposób uporządkowany	W sposób uporządkowany

	zachowaniem ludzi oraz procesów zachodzących w zespołach negocjacyjnych	zachowaniem ludzi oraz procesy zachodzące w zespołach negocjacyjnych.	identyfikuje normy i reguły rządzące zachowaniem ludzi oraz procesy zachodzące w zespołach negocjacyjnych	identyfikuje normy i reguły rządzące zachowaniem ludzi oraz procesy zachodzące w zespołach negocjacyjnych, zna praktyczne sposoby ich wykorzystania
EK3	Nie rozróżnia i nie stosuje metod, narzędzi technik negocjacyjnych	Rozróżnia i stosuje wybrane metody, narzędzia i techniki negocjacyjne	Rozróżnia i prawidłowo stosuje metody, narzędzia i techniki negocjacyjne	Rozróżnia i w sposób strategiczny stosuje metody, narzędzia i techniki negocjacyjne.
EK4	Nie potrafi wybrać strategii i przygotować procesu negocjacji oraz analizować zachowań negocjacyjnych	Potrafi wybrać strategię i przygotować proces negocjacji, ale nie umie analizować zachowań negocjacyjnych	Potrafi wybrać strategię i przygotować proces negocjacji oraz analizować zachowania negocjacyjne	Potrafi wybrać strategię i przygotować proces negocjacji oraz analizować zachowania negocjacyjne z uwzględnieniem różnych wariantów rozwiązań
EK5	Nie potrafi przygotować prezentacji handlowej.	Potrafi przygotować schematyczną prezentację handlową	Potrafi przygotować kreatywną prezentację handlową	Potrafi przygotować prezentację handlową opartą na kreatywnych rozwiązaniach z uwzględnieniem potrzeb i oczekiwań odbiorców
EK6	Nie identyfikuje uczestników procesów komunikacyjnych i ich wpływu na przebieg komunikacji	Identyfikuje uczestników procesów komunikacyjnych i nie umie określić ich wpływ na przebieg komunikacji	Identyfikuje uczestników procesów komunikacyjnych i umie określić ich wpływ na przebieg komunikacji	Identyfikuje uczestników procesów komunikacyjnych i świadomie wpływa na sposób komunikacji
EK7	Nie prawidłowo komunikuje się i współpracuje z innymi uczestnikami grup zadaniowych	Komunikuje się i współpracuje z innymi uczestnikami grup zadaniowych	Prawidłowo i efektywnie komunikuje się i współpracuje z innymi uczestnikami grup zadaniowych	Prawidłowo i efektywnie komunikuje się z innymi oraz potrafi nakłonić ich do współpracy.
EK8	Nie umie i nie dąży do kooperacji	Umie kooperować, ale nie czyni starań w tym kierunku	Świadomie dąży do kooperacji	Świadomie dąży do kooperacji uwzględniając interesy drugiej strony w celu wypracowania najlepszego rozwiązania
EK9	Nie rozpoznaje emocji i nie zna sposobów radzenia sobie z nimi	Rozpoznaje swoje emocje i ale nie stosuje sposobów radzenia sobie z nimi	Rozpoznaje swoje emocje, zna i stosuje sposoby radzenia sobie z nimi	Rozpoznaje emocje swoje i innych oraz stosuje zaawansowane metody radzenia sobie z nimi.

Autor programu:	Dr Marzena Cichorzewska
Adres e-mail:	mcichorz@op.pl
Jednostka organizacyjna:	Katedra Zarządzania, Wydział Zarządzania PL
Osoba, osoby prowadzące:	Dr Marzena Cichorzewska, dr Grażyna Jabłczyńska.