



Nazwa kierunku kształcenia:

Zarządzanie

Rodzaj przedmiotu: podstawowy

Opiekun: dr Mariusz Głowacki

Poziom studiów (I lub II stopnia): II stopnia

Tryb studiów: Niestacjonarne

Profil kształcenia (ogólnoakademicki czy praktyczny): ogólnoakademicki

Nazwa modułu (przedmiotu) kształcenia: Sztuka negocjacji (ZAR-M.Z/4600)

Forma zajęć i punkty ECTS

	Liczba godzin	Punkty ECTS	Sposób zaliczenia
wykłady	16		egzamin
ćwiczenia	16		zaliczenie z oceną
konsultacje	40		bez oceny
praca własna	28		
Razem	100	4	

Cele kształcenia

- 1) Przekazanie studentom wiedzy pozwalającej zrozumieć sztukę negocjacji.
- 2) Rozwinięcie umiejętności stosowania strategii i technik negocjacyjnych, analizowania gier i technik wywierania wpływu w negocjacjach, oceny sytuacji negocjacyjnej.
- 3) Uświadomienie społecznej odpowiedzialności osób uczestniczących w negocjacjach, znaczenia negocjacji w kształtowaniu długoterminowych relacji międzyludzkich.

Efekty uczenia się

Kategoria: WIEDZA		
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	OPIS EFEKTU KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO
P_W1	Ma podstawową wiedzę na temat istoty negocjacji i mechanizmów wywierania wpływu podczas negocjacji. Zna metody rozpoznawania blefowania, gier i manipulacji argumentami, metody obrony i znaczenie emocji w negocjacjach. Zna ograniczenia w procesie oceniania sytuacji i podejmowania decyzji w negocjacjach.	Z2A_W01 Z2A_W02
Kategoria: UMIEJĘTNOŚCI		
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	OPIS EFEKTU KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO
P_U1	Potrafi rozpoznawać różnego rodzaju mechanizmy wywierania wpływu wykorzystywane w negocjacjach. Potrafi rozpoznawać blefy i gry negocjacyjne, bronić się przed grami negocjacyjnymi, sterować swoimi emocjami w sytuacjach negocjacyjnych. Potrafi unikać błędów w ocenie sytuacji negocjacyjnej i podejmować racjonalne decyzje w procesie negocjacji.	Z2A_U01 Z2A_U02 Z2A_U03
Kategoria: KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	OPIS EFEKTU KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO
P_K1	Ma świadomość społecznych skutków wykorzystania określonych technik negocjacji i technik wywierania wpływu. Ma świadomość możliwości wykorzystywania negocjacji do kształtowania relacji międzyludzkich.	Z2A_K01 Z2A_K02

Treści programowe przedmiotu

NUMER	OPIS ZAGADNIENIA	FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN
1	Techniki wywierania wpływu wykorzystywane w negocjacjach	wykłady ćwiczenia	3 / 6 3 / 6
2	Argumentowanie w negocjacjach	wykłady ćwiczenia	2 / 4 2 / 4

NUMER	OPIS ZAGADNIENIA	FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN
3	Gry stosowane w negocjacjach	wykłady ćwiczenia	3 / 6 3 / 6
4	Ocena sytuacji i podejmowanie decyzji w negocjacjach	wykłady ćwiczenia	6 / 12 6 / 12
5	Pozyskiwanie informacji w negocjacjach	wykłady ćwiczenia	1 / 2 1 / 2
6	Emocje w negocjacjach	wykłady ćwiczenia	1 / 2 1 / 2

Warunki zaliczenia

WYKŁADY

FORMA ZALICZENIA	WAGA FORMY ZALICZENIA
Egzamin	100

ĆWICZENIA

FORMA ZALICZENIA	WAGA FORMY ZALICZENIA
Obecność na zajęciach	30
Praca na zajęciach	70

Metody kształcenia

- wykład uzupełniony prezentacją multimedialną
- ćwiczenia

Literatura przedmiotu (obowiązkowa)

- R.J. Lewicki, D.M. Saunders, B. Barry, J.W. Minton. Zasady negocjacji 2005
- R. Cialdini. Wywieranie wpływu na ludzi 2009
- W.W. Wilmot, J.L. Hocker. Konflikty między ludźmi 2011

Literatura przedmiotu (uzupełniająca)

- M.H. Bazerman, M.A. Neale. Negocjując racjonalnie 1997
- D. Kahneman . Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym 2012
- D. Lieberman. Nie daj się oszukać 2005

Odniesienie efektów przedmiotowych do efektów kierunkowych, treści kształcenia, metod weryfikacji

SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA)	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI
WIEDZA			
P_W1	Z2A_W01 Z2A_W02	1 2 3 4 5 6	aktywny udział w zajęciach ćwiczenia do wykonania Egzamin pisemny
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA)	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI
UMIEJĘTNOŚCI			
P_U1	Z2A_U01 Z2A_U02 Z2A_U03	1 2 3 4 5 6	aktywny udział w zajęciach ćwiczenia do wykonania Egzamin pisemny
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA)	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
P_K1	Z2A_K01 Z2A_K02	1 2 3 4 5 6	aktywny udział w zajęciach ćwiczenia do wykonania Egzamin pisemny