



Nazwa kierunku studiów:

Zarządzanie

Nazwa przedmiotu: Sztuka negocjacji

Poziom studiów: II stopnia

Forma studiów: Niestacjonarne

Profil studiów: ogólnoakademicki

Nazwa przedmiotu: Sztuka negocjacji

Forma zajęć i punkty ECTS

	Liczba godzin	Punkty ECTS	Sposób zaliczenia
wykłady	16		egzamin
ćwiczenia	16		zaliczenie z oceną
praca własna	103		
Razem	135	7	

Cele kształcenia

- 1) Przekazanie studentom wiedzy pozwalającej zrozumieć sztukę negocjacji.
- 2) Zapewnienie 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 UCZENIA SIĘ	OPIS EFEKTU UCZENIA SIĘ	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.	Zarz_WG05_Mgr Zarz_WG06_Mgr Zarz_WG07_Mgr Zarz_WG10_Mgr
Kategoria: UMIEJĘTNOŚCI		
SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	OPIS EFEKTU UCZENIA SIĘ	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.	Zarz_UW01_Mgr Zarz_UW02_Mgr Zarz_UW08_Mgr Zarz_UW10_Mgr Zarz_UW11_Mgr
Kategoria: KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	OPIS EFEKTU UCZENIA SIĘ	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.	Zarz_KK01_Mgr Zarz_KK02_Mgr

Treści programowe przedmiotu

NUMER	OPIS ZAGADNIENIA	FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN
1	Techniki wywierania wpływu wykorzystywane w negocjacjach	ćwiczenia wykłady	3 / 6 3 / 6
2	Argumentowanie w negocjacjach	ćwiczenia wykłady	3 / 5 2 / 5

NUMER	OPIS ZAGADNIENIA	FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN
3	Gry stosowane w negocjacjach	ćwiczenia wykłady	4 / 7 3 / 7
4	Ocena sytuacji i podejmowanie decyzji w negocjacjach	ćwiczenia wykłady	4 / 10 6 / 10
5	Pozyskiwanie informacji w negocjacjach	ćwiczenia wykłady	1 / 2 1 / 2
6	Emocje w negocjacjach	ćwiczenia wykłady	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)

- Lewicki. R.J., Saunders D. M., Barry B., Minton J.W., . Zasady negocjacji 2005
- Cialdini Robert. Wywieranie wpływu na ludzi 2009
- Daniel Kahneman. Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym 2012

Literatura przedmiotu (uzupełniająca)

- David J. Lieberman. Nie daj się oszukać 2005
- Bazerman Max H., Neale Margaret A.. Negocjując racjonalnie, 1997
- William W., Hocker Joyce L.. Konflikty między ludźmi 2011

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

SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA)	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI
WIEDZA			
P_W1	Zarz_WG05_Mgr Zarz_WG06_Mgr Zarz_WG07_Mgr Zarz_WG10_Mgr	1 2 3 4 5 6	aktywny udział w zajęciach ćwiczenia do wykonania Egzamin pisemny
SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA)	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI
UMIĘTNOŚCI			
P_U1	Zarz_UW01_Mgr Zarz_UW02_Mgr Zarz_UW08_Mgr Zarz_UW10_Mgr Zarz_UW11_Mgr	1 2 3 4 5 6	aktywny udział w zajęciach ćwiczenia do wykonania Egzamin pisemny
SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA)	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
P_K1	Zarz_KK01_Mgr Zarz_KK02_Mgr	1 2 3 4 5 6	aktywny udział w zajęciach ćwiczenia do wykonania Egzamin pisemny