

AKADEMIA WSB							
Kierunek studiów: Zarządzanie i inżynieria produkcji							
Przedmiot: Negocjacje w biznesie							
Profil kształcenia: praktyczny							
Poziom kształcenia: studia I stopnia							
Liczba godzin w semestrze	1		2		3		4
	I	II	III	IV	V	VI	VII
Studia stacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)*					14 ćw		
Studia niestacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)					12 ćw		
WYKŁADOWCA							
FORMA ZAJĘĆ	ćwiczenia						
CELE PRZEDMIOTU	Celem przedmiotu jest zaznajomienie studentów z metodami i technikami negocjacji						
Efekt KIERUNKOWY	Odniesienie do obszarowych efektów kształcenia	Opis efektów uczenia		Sposób weryfikacji efektu			
		Wiedza					
ZIP_W02	P6S_WG	Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu definicje z zakresu negocjacji i komunikacji. Ma wiedzę na temat sposobów negocjowania i rozwiązywania konfliktów w zarządzaniu organizacją		Dyskusja, case study			
		Umiejętności					
ZIP_U01	P6S_UW	Potrafi analizować proces negocjowania jako dochodzenia do porozumienia.		Dyskusja, obserwacja podczas zajęć, praca zaliczeniowa			
ZIP_U12	P6S_UK	Prowadząc dyskusję i uczestnicząc w negocjacjach posiada umiejętność proponowania różnych rozwiązań w sytuacji sporu.		Dyskusja, obserwacja podczas zajęć, praca zaliczeniowa			
		Kompetencje społeczne					
ZIP_K07	P7S_KR	Uczestnicząc w negocjacjach biznesowych przestrzega zasad etyki		Dyskusja, obserwacja podczas zajęć			
<b>Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)**</b>							
<b>Stacjonarne</b> udział w wykładach = udział w ćwiczeniach = 14 przygotowanie do ćwiczeń = 12 analiza literatury przygotowanie do wykładu = przygotowanie do zaliczenia = 20 dyskusja na czacie, ćwiczenia i zadania domowe, powtórzenie materiału z zajęć realizacja zadań projektowych = e-learning =				<b>Niestacjonarne</b> udział w wykładach = udział w ćwiczeniach = 12 przygotowanie do ćwiczeń = 16 analiza literatury przygotowanie do wykładu = przygotowanie do zaliczenia = 20 dyskusja na czacie, ćwiczenia i zadania domowe, powtórzenie materiału z zajęć realizacja zadań projektowych = e-learning = zaliczenie/egzamin =2			

zaliczenie/egzamin =2 inne (określ jakie) = 2 konsultacje <b>RAZEM:50</b> Liczba punktów ECTS:2 w tym w ramach zajęć praktycznych:2	inne (określ jakie) = 2 konsultacje <b>RAZEM: 50</b> Liczba punktów ECTS: 2 w tym w ramach zajęć praktycznych:2
<b>WARUNKI WSTĘPNE</b>	Podstawowa wiedza z zakresu komunikacji międzyludzkiej
<b>TREŚCI PRZEDMIOTU</b>	<b>Treści realizowane w formie bezpośredniej (Platforma Teams)</b> Wprowadzenie do tematu Negocjacji Style i strategię negocjacji. Taktyki negocjacji. Negocjacje „wygrany-wygrany”. Komunikacja w konflikcie - case study <b>Treści realizowane w formie elearning (rozwińcie tematów z zajęć):</b> Skuteczna komunikacja międzyludzka. Cechy skutecznego negocjatora – przykłady konkretnych osób.
<b>LITERATURA OBOWIĄZKOWA</b>	K. Bargiel-Matusiewicz, „Negocjacje i Mediacje” - PWE, Warszawa 2014.
<b>LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA</b>	Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się - PWE, Warszawa 2013. D. Grominicka, Jak słyszysz, tak reagujesz: czyli efektywność komunikacji między nadawcą a odbiorcą, Personel i Zarządzanie 2019, nr 4, s. 63—67 Edgar H Schein: Potęga dobrej komunikacji w zespole Wydawnictwo naukowe PWN 2020
<b>METODY NAUCZANIA</b>	Dyskusja, Praca w grupach, Case study Forum dyskusyjne Filmy
<b>POMOCE NAUKOWE</b>	Prezentacja, filmy
<b>PROJEKT (o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)</b>	
<b>FORMA I WARUNKI ZALICZENIA</b>	Kolokwium zaliczeniowe, ocena aktywności w czasie ćwiczeń, ocena odpowiedzi ustnych Zaliczenie z oceną

\* W-wykład, ćw- ćwiczenia, lab- laboratorium, pro- projekt, e- e-learning