

I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)

**Podstawy negocjacji**

Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Uczelnia Biznesu i Nauk Stosowanych „Varsovia”
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Zarządzanie, studia I stopnia
Liczba punktów ECTS	4
Język przedmiotu- polski, angielski, inny	polski
Profil kształcenia:	PRAKTYCZNY
Nazwa specjalności:	Dyplomacja, negocjacje i komunikacja w biznesie międzynarodowym
Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe)	Podstawowy / kierunkowy/ <u>specjalnościowy</u> /obowiązkowy/ fakultatywny
Rok / Semestr:	III/5
Osoba koordynująca przedmiot:	Koordinator przedmiotu
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	Wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne nabyte w ramach przedmiotów z semestrów 1-4

II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN

	Wykład	Ćwiczenia/konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Praktyki	Ko	Egzamin / zaliczenie	Suma godzin	Ogółem ECTS
Studia stacjonarne				40	10			4	2	56	4
Studia niestacjonarne				24	8			4	2	38	4

III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH

Formy zajęć	Metody dydaktyczne (właściwe podkreślić)
Wykład/Ćwiczenia/Warsztat/Projekt/ Laboratorium	Wykład z dyskusją ukierunkowaną wykład z prezentacją multimedialną <u>case study</u> , metoda sytuacyjna, <u>metoda projektów</u> , <u>dyskusja dydaktyczna</u> . Ćwiczenia rachunkowe Ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi informatycznych - edukacyjna gra Gra symulacyjna Drama Inne: zajęcia projektowe, warsztaty

IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ  
Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKU

Lp.	Opis przedmiotowych efektów uczenia się	Odniesienie do efektu kierunkowego
-----	---	------------------------------------

		symbol
<b>Wiedza:</b>		
P_W01	Zna różne sposoby rozwiązywania sytuacji konfliktowych	K1P_W06 K1P_W16
P_W02	Zna podstawowe fazy procesu negocjacji	K1P_W06 K1P_W16
P_W03	Zna podstawowe strategie, style i techniki negocjacyjne	K1P_W06 K1P_W16
P_W04	Posiada wiedzę o bibliotecznych bazach pełnotekstowych i ekonomicznych przydatnych w obszarze negocjacji	K1P_W06 K1P_W16
<b>Umiejętności:</b>		
P_U01	Potrafi wykorzystać wiedzę o BATNA w rozwiązaniu danej sytuacji konfliktowej	K1P_U02 K1P_U05
P_U02	Umie zdefiniować błędy popełniane w procesie negocjacji	K1P_U02 K1P_U05
P_U03	Potrafi prawidłowo komunikować się w procesie negocjacji	K1P_U02 K1P_U05
P_U04	Potrafi korzystać z bibliotecznych baza pełnotekstowych i ekonomicznych przydatnych w obszarze negocjacji	K1P_U02 K1P_U05
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
P_K01	Jest przygotowany do podjęcia negocjacji celem rozwiązania konfliktu	K1P_K03 K1P_K06
P_K02	Jest przygotowany do pracy w zespole negocjacyjnym	K1P_K03 K1P_K06
P_K03	Jest gotów do analizy i krytycznej oceny dotyczącej stosowanej wiedzy w procesach negocjacji skuteczności rozwiązań praktycznych	K1P_K01
<b>V. TREŚCI KSZTAŁCENIA</b>		
Lp.	Warsztaty:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
W1	Po co negocjować? Definiowanie i znaczenie negocjacji	P_W01
W2	Sytuacje konfliktowe i sposoby ich rozwiązywania	P_W01
W3	Strategie negocjacyjne a taktyki negocjacyjne	P_K01; P_W03
W4	BATNA	P_K01; P_U01
W5	Podstawowe strategie negocjacyjne. Negocjacje pozycyjne a integracyjne	P_K01; P_W03
W6	Fazy procesu negocjacji	P_K01; P_W02
W7	Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach	P_K01; P_U03
W8	Style negocjacyjne. Techniki i tricki negocjacyjne	P_K01; P_W03
W9	Błędy popełniane w procesie negocjacji	P_K01; P_U02
W10	Zespół negocjacyjny – skład i role poszczególnych osób	P_K02

P1	Kulturowe uwarunkowania prowadzenia negocjacji	P_K01-P_K03	
<b>VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b>			
<b>Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EU</b>	<b>Metoda weryfikacji (WŁAŚCIWE WYBRAĆ)</b> Egzamin pisemny, egzamin ustny, kolokwium, projekt, prezentacja, referat, esej inne	<b>Kategoria weryfikowanych efektów uczenia się:</b> wiedza, umiejętności, kompetencje społeczne WŁAŚCIWE WYBRAĆ	
Warsztaty	Test wiedzy / praca pisemna	P_W01-P_W04, P_U01-P_U04, P_K01-P_K03	
Projekt	Case studies	P_W01-P_W04, P_U01-P_U04, P_K01-P_K03	
<b>WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU wskazać właściwe</b>			
Warsztaty	Pozytywna ocena testu wiedzy i projektu, pozytywna ocena aktywności na zajęciach	P_W01-P_W04, P_U01-P_U04, P_K01-P_K03	
Projekt	Pozytywna ocena projektu, pozytywna ocena aktywności na zajęciach	P_W01-P_W04, P_U01-P_U04, P_K01-P_K03	
<b>VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS</b>			
<b>Rodzaj aktywności ECTS</b>		<b>Obciążenie studenta</b>	
		<b>Studia stacjonarne</b>	<b>Studia niestacjonarne</b>
1. Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) – <b>SUMA godzin</b> – z punktu II		56	38
W tym			
1.1. Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów		40	24
1.2. Egzaminy/zaliczenia - liczba godzin		2	2
1.3. Zajęcia projektowe		10	8
1.4. Udział w konsultacjach - liczba godzin		4	4
2. Indywidualna praca własna studenta - liczba godzin – Projekt / esej / studium przypadku / zadanie praktyczne, samodzielne przygotowanie się do zajęć, egzaminów, zaliczeń		44	62
<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin i ECTS</b>		<b>100/4</b>	<b>100/4</b>
<b>IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE</b>			
<b>Literatura podstawowa przedmiotu:</b>			
Chmielecki M., Techniki negocjacji i wywierania wpływu, wyd. OnePress 2022.			
Kowalewski P., Profesjonalne negocjacje. Psychologia rozmów (nie tylko) biznesowych, wyd. OnePress 2022.			
<b>Literatura uzupełniająca przedmiotu:</b>			
Techniki i triki negocjacyjne, Myśliwiec G., Difin, Warszawa, 2007			
Taktyki i techniki negocjacyjne, Zbiegień-Maciąg L., Wydawnictwa AGH, Kraków, 2003			
Negocjacje, Rządca R., Wujec P., PWE, Warszawa, 1999			
Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, Kamiński J. Poltext Warszawa 2003			

Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy, Kałużna-Drewińska U. Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, 2006

**Inne materiały dydaktyczne:**