

**Sylabus przedmiotu na Wydziale Zarządzania  
Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu im. E. Kwiatkowskiego w Gdyni  
w roku akademickim 2018/2019**

**1. Informacje o przedmiocie według Planu studiów na kierunku:**

**ZARZĄDZANIE**

Wypełnia dziekan wydziału	Nazwa przedmiotu: <b>NEGOCJACJE W BIZNESIE MIĘDZYNARODOWYM</b>						Kod przedmiotu: <b>D1</b>		
	Poziom i forma studiów: <b>studia II stopnia niestacjonarne</b>				Profil kształcenia: <b>PRAKTYCZNY</b>		Specjalność: <b>ZARZĄDZANIE I STUDIA MENEDŻERSKO-PRAWNE</b>		
	Rok: 2 semestr: 3				Status przedmiotu /modułu: <b>PRZEDMIOTY DO WYBORU</b>		Język przedmiotu / modułu: <b>polski</b>		
	Forma zajęć	Wykłady	ćwiczenia			Łącznie	Konsultacje	Liczba punktów ECTS	
			ćwiczenia audytoryjne	zajęcia laboratoryjne	seminarium			Zajęcia kontaktowe	Praca samodzielna
	Wymiar zajęć Studia stacjonarne								
	w tym zajęć praktycznych								
	Wymiar zajęć Studia niestacjonarne	10		-	-	10	1	1	1
	w tym zajęć praktycznych	0	0	-	-	0		0	0
	Sposób zaliczenia przedmiotu	<b>Egzamin</b>							
	Koordynator przedmiotu / modułu	<b>Dr hab. prof. WSAiB Dorota Simpson, Katedra Zarządzania</b>							
	Prowadzący zajęcia	<b>Dr hab. prof. WSAiB Dorota Simpson, Katedra Zarządzania,</b>							
	Priorytetowe efekty kształcenia przedmiotu określone w uchwale Senatu		<b>Z2_W05, Z2_U01, Z2_K07</b>						

**2. Zadania nauczyciela**

**Cele kształcenia przedmiotu:**

- wyposażenie studentów w wiedzę, dotyczącą istoty negocjacji, celów, faz i stylów oraz możliwych manipulacji
- uświadomienie studentom potrzeby wykształcenia umiejętności prowadzenia negocjacji z przedstawicielami różnych kultur i w różnych językach
- pokazanie, jak uwarunkowania kulturowe mogą wpływać na proces negocjacji i pojawiające się konflikty

Symbol efektu kształcenia	Zakładane efekty kształcenia (ZEK) -przedmiotowe	Odniesienie do ZEK dla kierunku <b>Zarządzanie</b>
Wiedza		
Z2_W05	Ma rozszerzoną wiedzę o roli człowieka w kreowaniu kultury organizacyjnej oraz strategiach zarządzania kulturową różnorodnością. Rozumie kulturowe uwarunkowania zachowań partnerów w negocjacjach międzynarodowych biznesowych i wie, w jaki sposób reagować i dostosowywać swoje zachowanie.	P7U_W P7S_WG
Umiejętności		
Z2_U01	Korzystając z właściwych koncepcji teoretycznych potrafi prawidłowo interpretować i wyjaśniać uwarunkowane kulturowo zachowania partnerów negocjacyjnych oraz podejmować odpowiednie decyzje.	P7U_U P7S_UW
Kompetencje społeczne		
Z2_K07	Jest gotów do ustawicznego doskonalenia własnych kompetencji komunikacyjnych w językach obcych nowożytnych, rozumiejąc ich praktyczne zastosowanie w procesie negocjacji i wartość obiektywną w erze globalizacji.	-
Tematy poszczególnych zajęć z podziałem na liczbę godzin		
<b>WYKŁADY</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wprowadzenie – istota negocjacji: definicje, przesłanki podejmowania negocjacji, komunikacja i jej znaczenie w negocjacjach – 1h</li> <li>2. Fazy negocjacji - przygotowania – pozyskanie informacji dobór członków zespołów negocjacyjnych, wybór miejsca, ustalenie BATNA i ZOPA, otwarcie procesu negocjacyjnego, propozycje/oferty i ustępstwa, kontrpropozycje, wnioski, podsumowanie i podpisanie kontraktu – 2h</li> <li>3. Charakterystyka zespołu negocjacyjnego (role poszczególnych członków: lider, sekretarz, słuchacz, krytyk, kontroler) i style negocjacji - rywalizacja lub współpraca: wygrany – wygrany, przegrany – przegrany, wygrany - przegrany - 1h</li> <li>4. Trudne sytuacje w procesie negocjacji, trudny partner, triki i manipulacje, wojna psychologiczna i pozycyjna, makiawelizm – 1h</li> <li>5. Konflikt w negocjacjach: determinanty konfliktu, przebieg konfliktu, rozwiązanie konfliktu – 1h</li> <li>6. Negocjacje w biznesie międzynarodowym: różnice kulturowe w biznesie, modele analizowania wymiarów kultury, jako narzędzie ułatwiające, jako narzędzie ułatwiające zrozumienie zachowań zagranicznych negocjatorów – 2h</li> <li>7. Charakterystyka sylwetek negocjatorów z wybranych krajów – 2h</li> </ol>		

Łącznie 10 h NS wykładu w formie elektronicznej (2 pkt. ECTS)	
Metody prowadzenia zajęć	Prezentacja w PP na platformie Moodle
Literatura obowiązkowa	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. B. Jeliński, Negocjowanie i zawieranie kontraktów [w:] Marketing eksportowy małych i średnich przedsiębiorstw w Regionie Południowego Bałtyku, red. H. Treder i P. Kulawczuk, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2012 <a href="http://www.ctfsbp.eu/wp-content/uploads/2013/03/CTF-C3A">http://www.ctfsbp.eu/wp-content/uploads/2013/03/CTF-C3A</a></li> <li>2. D. Simpson, Różnice kulturowe w prowadzeniu biznesu w Regionie Południowego Bałtyku [w:] Marketing eksportowy małych i średnich przedsiębiorstw w Regionie Południowego Bałtyku, red. H. Treder i P. Kulawczuk, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2012 <a href="http://www.ctfsbp.eu/wp-content/uploads/2013/03/CTF-C3A">http://www.ctfsbp.eu/wp-content/uploads/2013/03/CTF-C3A</a></li> <li>3. M. Kendik, <i>Negocjacje międzynarodowe</i>, Difin, Warszawa 2009</li> </ol>
Literatura uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. J. Schroeder, Etykieta w kontaktach międzynarodowych. Przewodnik po krajach świata, Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, Poznań 2018</li> <li>2. M. Bartosik- Purgat, Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym, PWE, Warszawa 2006</li> <li>3. R. Fisher, B. Patton, W. Ury, <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i>, PWE, Warszawa 2016. (i inne wydania)</li> <li>4. E. Drzewiecka, <i>Negocjacje w biznesie</i>, C.H. Beck, 2014</li> <li>5. B. Brożek, J. Stelmach, <i>Negocjacje</i>, Copernicus Center Press, Kraków 2014</li> <li>6. G. Hofstede, G.J Hofstede, M. Minkov, <i>Kultury i organizacje</i>, PWE, Warszawa 2011</li> <li>7. A. Kulawik, <i>Strategie i techniki negocjacyjne na arenie międzynarodowej (Hiszpania, Chiny, USA)</i>, e-bookowo.pl Wydawnictwo Internetowe, 2011</li> <li>8. Richard R. Gesteland, <i>Różnice kulturowe a zachowania w biznesie</i>, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2000</li> <li>9. D. Hirsh, Kontekst kulturowy w komunikacji marketingowej na rynkach międzynarodowych, <i>Prace Instytutu Lotnictwa</i>, 2012, nr 4, s.303-316 (dostępny on-line)</li> </ol>
Końcowa ocena wyników pracy studenta nad przedmiotem wymaga syntezy osiągniętych przez niego efektów.	
<b>3. Zadania i czas <u>SAMODZIELNEJ</u> pracy studenta</b>	

Wyszczególnienie zadań	Liczba godzin		Punkty ECTS	
	St.	Ns.	St.	Ns.
<b>Zadania o charakterze teoretycznym</b>		<b>50</b>		<b>2</b>
studiowanie literatury		50		2
Analiza case study				
<b>Zadania o charakterze praktycznym (umiejęnościowym)</b>				
Przygotowanie prezentacji				
		50		2
<b>ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.</b>		<b>50</b>		
<b>Łączna liczba punktów ECTS</b>				<b>2</b>

#### 4. Metody weryfikacji i dokumentacji efektów kształcenia dla oceniania

Symbol efektu kształcenia	Metody weryfikacji i dokumentacji
Z2_W05	Test wiedzy
Z2_U01	Test wiedzy
Z2_K07	Test wiedzy

##### **Podstawowe kryteria oceny końcowej:**

Opanowanie przedmiotu zostanie ocenione na podstawie pisemnego testu wiedzy podczas egzaminu obejmującego materiał zawarty na platformie Moodle oraz w literaturze obowiązkowej.