

**Sylabus przedmiotu (modułu) na Wydziale Zarządzania
Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu im. E. Kwiatkowskiego w Gdyni
w roku akademickim 2021/22**

1. Informacje o przedmiocie (module) według Planu studiów na kierunku: Management

Wypełnia kierownik katedry/zakładu	Nazwa przedmiotu: Negotiations in International Business						Kod przedmiotu: E9.7			
	Poziom i forma studiów:		Profil kształcenia: PRAKTYCZNY				Zakres specjalnościowy: International Business			
	Rok: 3 semestr:6		Status przedmiotu /modułu: specjalnościowy				Język przedmiotu / modułu: angielski			
	Forma zajęć	Wykłady	ćwiczenia			Łącznie godzin dydaktycz.	Konsultacje	Liczba punktów ECTS		
			ćwiczenia audytorjne	zajęcia laboratoryjne	seminarium			Zajęcia kontaktowe	Praca samodzielna	Łącznie pkt.
	Wymiar zajęć Studia stacjonarne	15	15	-	-	30	3	1,2	0,8	2
	w tym zajęć praktycznych	-	15	-	-	15	2	0,6	0,4	1
	Wymiar zajęć Studia niestacjonarne	15	15	-	-	30	3	1,2	0,8	2
	w tym zajęć praktycznych	-	15	-	-	15	2	0,6	0,4	1
	Sposób zaliczenia przedmiotu	Graded pass / Examination								
Koordinator przedmiotu / modułu	Mgr Agnieszka Klimczak									
Prowadzący zajęcia	Mgr Agnieszka Klimczak									
Priorytetowe efekty uczenia się określone w programie studiów dla kierunku			Z_W8, Z_U7, Z_K03							

2. Zadania nauczyciela

The aim of the course is to familiarize students with psychological concepts of negotiation processes. The knowledge and skills ought to facilitate conducting successful negotiations. Knowledge of negotiation techniques should protect the students against manipulation attempts. An additional outcome of the course is to raise awareness that negotiations build relations for the future and it is not always worth achieving our goals at a high cost for our business partner.

Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z psychologicznymi koncepcjami procesu negocjacyjnego. Pozyskana wiedza oraz umiejętności powinny ułatwić studentom prowadzenie skutecznych negocjacji. Znajomość technik negocjacyjnych powinna uodpornić studentów na próby manipulacji. Dodatkowym efektem zajęć jest uświadomienie studentom, iż negocjacje budują relacje na przyszłość, więc nie zawsze warto osiągnąć swoje cele zbyt wysokim kosztem dla partnera.

Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu	Efekty uczenia się - przedmiotowe	Odniesienie do efektów uczenia się dla kierunku
Wiedza		
W_01	W zaawansowanym stopniu zna oraz rozumie podstawowe zagadnienia dotyczące ekonomicznych, prawnych, etycznych i innych uwarunkowań prowadzenia międzynarodowych negocjacji.	Z_W8
Umiejętności		
U_01	Potrafi przygotować ustne wystąpienie z wykorzystaniem profesjonalnych terminów i pojęć z zakresu zarządzania, a także prowadzić w tym zakresie negocjacje międzynarodowe.	Z_U7
Kompetencje społeczne		
K_01	Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, w tym przestrzegania zasad etyki zawodowej podczas prowadzenia negocjacji międzynarodowych i wymagania tego od innych, a także dbałości o dorobek i tradycje zawodu.	Z_K3
Tematy poszczególnych zajęć z podziałem na liczbę godzin		
<p style="text-align: center;">Tematy zajęć:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Essence of negotiation process. Types of negotiators and negotiations. 2h 2. Phases and principles of group negotiations. 2h 3. Opening of negotiations. Proposals, Offers and concessions. Finalizing the deal and signing the contract. 2h 4. Techniques: win-win, lose-lose, win-lose. BATNA, MLATNA, WATNA, ZOPA 4h 5. A hard negotiator. Assertiveness, conflicts, tricks and manipulations. 5h <p style="text-align: center;">Ćwiczenia</p>		

1. Introduction 2h
2. The role of negotiations in building relations 2h
3. Case studies of successful and unsuccessful negotiations 4h
4. Simulations of negotiations 7h

Metody prowadzenia zajęć	Wykład z dyskusją moderowaną, gry symulacyjne, case studies
Literatura obowiązkowa	A. <i>Laws, Negotiations</i> : negotiations skills, negotiations language, evaluation checklists, Oxford 2002.
Literatura uzupełniająca	Hartley P., <i>Komunikowanie interpersonalne</i> , Astrum, Wrocław 2006.

Końcowa ocena wyników pracy studenta nad przedmiotem wymaga syntezy osiągniętych przez niego efektów

3. Zadania i czas SAMODZIELNEJ pracy studenta

Wyszczególnienie zadań	Liczba godzin		Punkty ECTS	
	st.	ns.	st.	ns.
Zadania o charakterze teoretycznym	10	10	0,4	0,4
Studiowanie literatury	10	10	0,4	0,4
Zadania kształtujące umiejętności praktyczne			0,4	0,4
Przygotowanie do gry symulacyjnej	10	10	0,4	0,4
ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz. i pkt. ECTS	20	20	0,8	0,8

4. Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta

Symbol efektu uczenia się	Metody weryfikacji i oceny efektów uczenia się
W_01	Egzamin
U_01	Gra symulacyjna
K_01	Obserwacja postaw podczas zajęć

Podstawowe kryteria oceny końcowej:

Modular grade: 50% tutorials, 50% lectures

Assessment criteria: up to 50% - insufficient, 51% - 60% - sufficient, 61% - 70% - a sufficient plus, 71% - 80% - good, 81% - 90% - a good plus, from 91% - very good.