

**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: ZARZADZANIE

Wypełnia kierownik katedry/zakładu

| | | | | | | | | | |
|--|-------------------------------|--|--------------------------|------------|---------------------------------|-----------------------------|---|----------------------|-----------------|
| Nazwa przedmiotu: Negocjacje w biznesie międzynarodowym | | | | | | Kod przedmiotu: D1_1 | | | |
| Poziom i forma studiów: studia I stopnia, stacjonarne i niestacjonarne | | Profil kształcenia: PRAKTYCZNY | | | | | Zakres specjalnościowy: wszystkie | | |
| Rok: II semestr: 4 | | Status przedmiotu /modułu: przedmiot do wyboru | | | | | Język przedmiotu / modułu: polski | | |
| Forma zajęć | Wykłady | ćwiczenia | | | Łącznie godzin dydaktycz. | Konsultacje | Liczba punktów ECTS | | |
| | | ćwiczenia audytoryjne | zajęcia laboratoryjne | seminarium | | | Zajęcia kontaktowe | Praca samodzielną | Łącznie pkt. |
| Wymiar zajęć Studia stacjonarne | 15 | - | - | - | 15 | 2 | 0,6 | 0,4 | 1 |
| w tym zajęć praktycznych | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Wymiar zajęć Studia niestacjonarne | 15 | - | - | - | 15 | 2 | 0,6 | 0,4 | 1 |
| w tym zajęć praktycznych | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Sposób zaliczenia przedmiotu | Egzamin | | | | | | | | |
| Koordynator przedmiotu / modułu | dr hab. Dorota Simpson | | | | | | | | |
| Prowadzący zajęcia | dr hab. Dorota Simpson | | | | | | | | |
| Priorytetowe efekty uczenia się określone w programie studiów dla kierunku | | Z_W04, Z_U07, Z_K05 | | | | | | | |

2. Zadania nauczyciela

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

| Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu | Efekty uczenia się - przedmiotowe | Odniesienie do efektów uczenia się dla kierunku Zarządzanie |
|---|--|--|
| Wiedza | | |
| W_01 | W zaawansowanym stopniu zna i rozumie rolę 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. | Z_W04 |
| Umiejętności | | |
| U_01 | Korzystając z właściwych koncepcji teoretycznych potrafi w zaawansowanym stopniu prawidłowo interpretować i wyjaśniać uwarunkowane kulturowo zachowania partnerów negocjacyjnych oraz podejmować odpowiednie decyzje. | Z_U07 |
| Kompetencje społeczne | | |
| K_01 | Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, w tym ustawicznego doskonalenia własnych kompetencji komunikacyjnych rozumiejąc ich praktyczne zastosowanie w procesie negocjacji i wartość obiektywną w erze globalizacji. | Z_K05 |
| Tematy poszczególnych zajęć z podziałem na liczbę godzin | | |
| <p style="text-align: center;">WYKŁADY (zajęcia o charakterze teoretycznym)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wprowadzenie – istota negocjacji: definicje, przesłanki podejmowania negocjacji, komunikacja i jej znaczenie w negocjacjach – 1h 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 – 3h 3. Charakterystyka zespołu negocjacyjnego (role poszczególnych członków: lider, sekretarz, słuchacz, krytyk, kontroler) i style negocjacji - rywalizacja lub współpraca: wygrany – wygrany, przegrany – przegrany, wygrany - przegrany - 3h 4. Trudne sytuacje w procesie negocjacji, trudny partner, triki i manipulacje, wojna psychologiczna i pozycyjna, makiawelizm – 2h 5. Konflikt w negocjacjach: determinanty konfliktu, przebieg konfliktu, rozwiązanie konfliktu – 2h 6. Negocjacje w biznesie międzynarodowym: różnice kulturowe w biznesie, modele analizowania wymiarów kultury, jako narzędzie ułatwiające, jako narzędzie ułatwiające zrozumienie zachowań zagranicznych negocjatorów – 2h 7. Charakterystyka sylwetek negocjatorów z wybranych krajów – 2h | | |
| Metody prowadzenia zajęć | Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, studia przypadków, studiowanie literatury. | |
| Literatura obowiązkowa | <ol style="list-style-type: none"> 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 http://www.ctfsbp.eu/wp-content/uploads/2013/03/CTF-C3A | |

| | |
|--------------------------|---|
| | <ol style="list-style-type: none"> 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 http://www.ctfsbp.eu/wp-content/uploads/2013/03/CTF-C3A 3. M. Kendik, <i>Negocjacje międzynarodowe</i>, Difin, Warszawa 2009 |
| Literatura uzupełniająca | <ol style="list-style-type: none"> 1. J. Schroeder, Etykieta w kontaktach międzynarodowych. Przewodnik po krajach świata, Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, Poznań 2018 2. M. Purgat, Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym, PWE, Warszawa 2010 3. R. Fisher, B. Patton, W. Ury, <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i>, PWE, Warszawa 2016 4. E. Drzewiecka, <i>Negocjacje w biznesie</i>, C.H.Beck, 2014 5. B. Brożek, J. Stelmach, <i>Negocjacje</i>, Copernicus Center Press, Kraków 2014 6. G.Hofstede, G.J. Hofstede, M. Minkov, <i>Kultury i organizacje</i>, PWE, Warszawa 2011 7. A. Kulawik, <i>Strategie i techniki negocjacyjne na arenie międzynarodowej (Hiszpania, Chiny, USA)</i>, e-bookowo.pl Wydawnictwo Internetowe, 2011 8. Richard R. Gesteland, <i>Różnice kulturowe a zachowania w biznesie</i>, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2000 9. D. Hirsh, <i>Kontekst kulturowy w komunikacji marketingowej na rynkach międzynarodowych</i>, Prace Instytutu Lotnictwa, 2012, nr 4, s.303-316 (dostępny on-line) |

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 przedmiotu | 5 | 5 | 0,2 | 0,2 |
| Przygotowanie do zaliczenia | 5 | 5 | 0,2 | 0,2 |
| Zadania kształtujące umiejętności praktyczne | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz. i pkt. ECTS | 10 | 10 | 0,4 | 0,4 |

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, aktywność studenta na platformie Moodle, |
| U_01 | Egzamin |

| | |
|------|---------|
| U_01 | Egzamin |
|------|---------|

Podstawowe kryteria oceny końcowej:

Kryteria oceniania:

95-100% - 5,5; 81-94% - 5; 74-80% - 4,5; 66-73% - 4; 58-65% - 3,5; 51-57% - 3; 0-50% - 2.