

**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: Zarządzanie

Wypełnia kierownik katedry/zakładu	Nazwa przedmiotu: Negocjacje w biznesie						Kod przedmiotu: C 6		
	Poziom i forma studiów: II stopień, studia stacjonarne /niestacjonarna	Profil kształcenia: PRAKTYCZNY					Zakres specjalnościowy: WSZYSTKIE		
	Rok: 1 semestr: 2	Status przedmiotu: ogólny					Język przedmiotu: polski		
	Forma zajęć	Wykłady	ćwiczenia			Łącznie godzin dydaktycz.	Konsultacje	Liczba punktów ECTS	
			ćwiczenia audytoryjne	zajęcia laboratoryjne	seminarium			Zajęcia kontaktowe	Praca samodzielna
	Wymiar zajęć Studia stacjonarne	-	12	-	-	12	1	0,5	0,5
	w tym zajęć praktycznych	-	12	-	-	12	1	-	0,5
	Wymiar zajęć Studia niestacjonarne	-	8	-	-	8	1	0,3	0,7
	w tym zajęć praktycznych	-	8		-	8	1	-	0,5
	Sposób zaliczenia przedmiotu	Kolokwium /zaliczenie ocena							
	Koordinator przedmiotu / modułu	mgr Beata Kowal-Rudnicka							
	Prowadzący zajęcia	dr Aleksander Rezmer, mgr Beata Kowal-Rudnicka, mgr M. Zmysłowska, mgr A. Klimczak							
	Priorytetowe efekty uczenia się określone w programie studiów dla kierunku	Z2_W05, Z2_W06, Z2_U05, Z2_K02							

2. Zadania nauczyciela

Cele kształcenia przedmiotu. Celem przedmiotu jest rozwijanie świadomości strategicznych metod porozumiewania się w procesie negocjacji, praktyczne wykorzystanie informacji zwrotnej do koordynowania współpracy, rozpoznawanie i radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w porozumiewaniu się, świadome wykorzystanie różnych form perswazji w komunikacji indywidualnej i zespołowej wiadomość preferowanych ról społecznych i dopasowanie komunikacji i współpracy zgodnie z rolami społecznymi

Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu	Efekty uczenia się - przedmiotowe	Odniesienie do efektów uczenia się dla kierunku Zarządzanie
Wiedza		
W_01	W pogłębionym stopniu zna i rozumie rolę człowieka w kreowaniu kultury organizacyjnej oraz w strategiach zarządzania kulturową różnorodnością.	Z2_W05
W_02	W pogłębionym stopniu zna i rozumie metody i narzędzia modelowania procesów w organizacji w tym procesów podejmowania decyzji.	Z2_W06
Umiejętności		
U_01	Potrafi komunikować się w tematyce zawodowej ze współpracownikami, kontrahentami, klientami oraz osobami działającymi w otoczeniu organizacji.	Z_U05
Kompetencje		
K_01	Jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów teoretycznych i praktycznych w organizacji oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu,	Z_K02
Tematy poszczególnych zajęć z podziałem na liczbę godzin		
<p style="text-align: center;">Ćwiczenia (zajęcia kształtujące umiejętności o charakterze praktycznym) wymiar godzin: studia stacjonarne – 12 godz., studia niestacjonarne – 8 godzin</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Istota procesu negocjacyjnego Typy negocjatorów i rodzaje negocjacji 2. Fazy i zasady negocjacji biznesowych, negocjacje grupowe Przygotowanie – pozyskanie informacji, charakterystyka zespołów negocjacyjnych, dobór członków, wybór miejsca, elementy proksemiki. 3. Otwarcie negocjacji- propozycje, oferta i ustępstwa. Techniki : wygrana- wygrana, przegrana- przegrana, wygrana przegrana. BATNA, MLATNA, WATNA, ZOPA 3h/2h Zawarcie i podpisanie umowy 4. Trudny negocjator- asertywność konflikty w negocjacjach. Sztuczki i manipulacje. Wojna psychologiczna i pozycyjna 3h/2h. 		

Metody prowadzenia zajęć	Praktyczne ćwiczenia warsztatowe z wykorzystaniem testów badających indywidualny styl komunikacji, zestawów pytań i narzędzi ułatwiających zmianę stylu komunikacji				
Literatura obowiązkowa	1. Cialdini R. Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka GWP Sopot,2021 2. Griffin Ricky W. Podstawy zarządzania organizacjami, PWN, Warszawa ,2918				
Literatura uzupełniająca	Nęcki Z. Komunikacja międzyludzka, Antykwa, Kraków, 2020				
Końcowa ocena wyników pracy studenta nad przedmiotem wymaga syntezy osiągniętych przez niego efektów					
3. Zadania i czas <u>SAMODZIELNEJ</u> pracy studenta					
Wyszczególnienie zadań		Liczba godzin		Punkty ECTS	
		st.	ns.	st.	ns.
Zadania o charakterze teoretycznym		0	0	0	0
aZadania kształtujące umiejętności praktyczne		12,5	17.5	0,5	0,7
Analiza przypadków, modelowanie procesu negocjacji		12,5	17,5	0,5	0,5
ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz. i pkt. ECTS		12,5	17,5	0,5	0,7
4. Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta					
Symbol efektu uczenia się	Metody weryfikacji i oceny efektów uczenia się				
K_01	Aktywność studenta na zajęciach, udział w dyskusji, praca w grupach i przygotowanie materiałów na ćwiczenia, rozwiązywaniu przykładów praktycznych.				
U_01	Obecność na zajęciach, dyskusja, Aktywności studenta na zajęciach, udział w dyskusji, analiza przypadków, rozwiązywaniu przykładów praktycznych- praca w małych zespołach				
W_01, W_02	Rozwiązywanie problemów na podstawie materiału wypracowanego na ćwiczeniach				

Podstawowe kryteria oceny

Sposób zaliczenia ćwiczeń: Aktywny udział w sesjach ćwiczeniowych + uzyskanie min 51 % z kolokwium

Skala ocen:

91-100% - 5

81-90% - 4,5

71-80% - 4

61-70% - 3,5

51-60% - 3

50% i mniej - 2