



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	Nazwa przedmiotu	w jęz. polskim	NEGOCJACJE W BIZNESIE
		w jęz. angielskim	BUSINESS NEGOTIATIONS

Kierunek	Towaroznawstwo
Specjalność	przedmiot kierunkowy
Poziom kształcenia	studia pierwszego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Profil kształcenia	ogólnoakademicki
Status przedmiotu	wybieralny z zakresu kompetencji społecznych
Rygor	zaliczenie z oceną

Semestr studiów	Liczba punktów ECTS	Liczba godzin w tygodniu				Liczba godzin w semestrze			
		W	C	L	P	W	C	L	P
VI	2		1				15		
Razem w czasie studiów						15			

Wymagania w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji

Podstawowa wiedza z zakresu zarządzania i ekonomii, umiejętność prezentacji przyjętego stanowiska

Cele przedmiotu

Nabywanie wiedzy z zakresu komunikacji społecznej, w tym negocjacji w biznesie.
Doskonalenie praktycznej umiejętności studentów formułowania i doboru strategii i technik negocjacyjnych.
Opanowanie umiejętności przeprowadzenia negocjacji.

Osiągane efekty kształcenia dla przedmiotu (EKP)

Symbol	Po zakończeniu przedmiotu student:	Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia
EKP_01	potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.	NK_W08, NK_U18, NK_K02, NK_K03
EKP_02	wie, w jaki sposób różnice indywidualne przekładają się na komunikację międzyludzką w organizacjach i między nimi.	NK_W08, NK_U15, NK_K04
EKP_03	posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	NK_W08, NK_U15, NK_K03
EKP_04	posiada umiejętność rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji.	NK_W08, NK_U18, NK_K02, NK_K04

Treści programowe	Liczba godzin				Odniesienie do EKP
	W	C	L	P	
Pojęcie i znaczenie negocjacji. Rola autoprezentacji w negocjacjach biznesowych.		2			EKP_01, EKP_02

Typy negocjatora (określanie przez studentów swego typu negocjatora oraz poznanie zależności zachowań poszczególnych typów w procesie negocjacji z uwzględnieniem sylwetki menadżera).		2		EKP_02, EKP_03
Fazy negocjacji. Proces przygotowania negocjacji m.in. rola myślenia twórczego w negocjacjach.		4		EKP_01, EKP_04
Taktyki i techniki negocjacyjne.		1		EKP_01, EKP_03
Otwarcie i prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu poszczególnych taktyk i technik negocjacyjnych.		2		EKP_01, EKP_04
Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych.		3		EKP_01, EKP_02, EKP_03, EKP_04
Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji partnerskich, umożliwiających prowadzenie trwałych i długoterminowych relacji.		1		EKP_01, EKP_02, EKP_04
Łącznie godzin		15		

Metody weryfikacji efektów kształcenia dla przedmiotu									
Symbol EKP	Test	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Sprawozdanie	Projekt	Prezentacja	Zaliczenie praktyczne	Inne
EKP_01								x	x
EKP_02								x	
EKP_03								x	
EKP_04								x	

Kryteria zaliczenia przedmiotu
Kolokwium – test, próg zaliczeniowy 60 proc. oraz rozegranie problemu negocjacyjnego – próg zaliczeniowy 40 proc.

Uwaga: student otrzymuje ocenę powyżej dostatecznej, jeżeli uzyskane efekty kształcenia przekraczają wymagane minimum.

Nakład pracy studenta				
Forma aktywności	Szacunkowa liczba godzin przeznaczona na zrealizowanie aktywności			
	W	C	L	P
Godziny kontaktowe	15			15
Czytanie literatury	10			10
Przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych, laboratoryjnych, projektowych	12			12
Przygotowanie do egzaminu, zaliczenia	10			10
Opracowanie dokumentacji projektu/sprawozdania	10			10
Uczestnictwo w zaliczeniach i egzaminach	2			2
Udział w konsultacjach	1			1
Łącznie godzin	60			60
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu	60			
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	2			
	Liczba godzin		ECTS	
Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi	60		2	
Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich	18		1	

Literatura podstawowa
Cialdini R.: Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009
Camp J. Zaczynj od nie, Moderator, Wrocław 2004
Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2005
Literatura uzupełniająca
Lax A.D.: Negocjacje w trzech wymiarach. Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes Sp z o.o., Warszawa 2007
Chmielecki M., Techniki negocjacji, Helion, Gliwice 2020
Kahneman D., Pułapki myślenia, O myśleniu szybkim i wolnym, Media Rodzina, Poznań 2013

Osoba odpowiedzialna za przedmiot	
dr Agnieszka Czarnecka	UMG
Pozostałe osoby prowadzące przedmiot	