|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **UNIWERSYTET MORSKI W GDYNI**  **Wydział Zarządzania i Nauk o Jakości** | https://umg.edu.pl/sites/default/files/zalaczniki/wznj-02_0.png |

**KARTA PRZEDMIOTU**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Kierunek | **Zarządzanie** |
| Specjalność | **Wszystkie specjalności** |
| Poziom kształcenia | **studia pierwszego stopnia** |
| Forma studiów | **niestacjonarne** |
| 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 |  |  |  |  |  | 9 |  |  |
| **Razem w czasie studiów** | | | | | | **9** | | | |

|  |
| --- |
| **Wymagania w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji** |
| Podstawowa wiedza z zakresu zarządzania i ekonomii, umiejętność prezentacji przyjętego stanowiska |

|  |
| --- |
| **Cele przedmiotu** |
| Nabycie 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\_W02, NK\_U03, NK\_01 |
| EKP\_02 | wie, w jaki sposób różnice indywidualne przekładają się na komunikację międzyludzką w organizacjach i między nimi. | NK\_W02, NK\_U04, NK\_K01 |
| EKP\_03 | posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. | NK\_W04, NK\_W05, NK\_U06 |
| EKP\_04 | posiada umiejętność rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji. | NK\_W05, NK\_U03, NK\_K03 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Treści programowe** | **Liczba godzin** | | | | **Odniesienie do EKP** |
| **W** | **C** | **L** | **P** |
| Pojęcie i znaczenie negocjacji. Rola autoprezentacji w negocjacjach biznesowych. |  | 1 |  |  | 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). |  | 1 |  |  | EKP\_02, EKP\_03 |
| Fazy negocjacji. Proces przygotowania negocjacji m.in. rola myślenia twórczego w negocjacjach. |  | 2 |  |  | EKP\_01, EKP\_04 |
| Taktyki i techniki negocjacyjne. |  | 1 |  |  | EKP\_01, EKP\_03 |
| Otwarcie i prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu poszczególnych taktyk i technik negocjacyjnych. |  | 1 |  |  | EKP\_01, EKP\_04 |
| Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych. |  | 2 |  |  | 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** |  | **9** |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 |  | 9 |  | |  |
| Czytanie literatury |  | 15 |  | |  |
| Przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych, laboratoryjnych, projektowych |  | 12 |  | |  |
| Przygotowanie do egzaminu, zaliczenia |  | 10 |  | |  |
| Opracowanie dokumentacji projektu/sprawozdania |  | 10 |  | |  |
| Uczestnictwo w zaliczeniach i egzaminach |  | 1 |  | |  |
| Udział w konsultacjach |  | 2 |  | |  |
| **Łącznie godzin** |  | **59** |  | |  |
| **Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu** |  | | | | |
| **Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu** | **2** | | | | |
|  | **Liczba godzin** | | | **ECTS** | |
| Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi | 9 | | | 1 | |
| Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich | 12 | | | 1 | |

|  |
| --- |
| **Literatura podstawowa** |
| Cialdini R.: Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009  Camp J. Zacznij 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 | ZZE |
| **Pozostałe osoby prowadzące przedmiot** | |
|  |  |