



## KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	Nazwa przedmiotu	w jęz. polskim	<b>NEGOCJACJE W BIZNESIE</b>
		w jęz. angielskim	<b>BUSINESS NEGOTIATIONS</b>

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

Semestr studiów	Liczba punktów ECTS	Liczba godzin w tygodniu				Liczba godzin w semestrze			
		W	C	L	P	W	C	L	P
VI	2						9		
<b>Razem w czasie studiów</b>						<b>9</b>			

### 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.		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
<b>Łącznie godzin</b>		<b>9</b>		

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		
<b>Łącznie godzin</b>		<b>59</b>		
<b>Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu</b>				
<b>Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu</b>	<b>2</b>			
	<b>Liczba godzin</b>		<b>ECTS</b>	
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. 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

<b>Osoba odpowiedzialna za przedmiot</b>	
dr Agnieszka Czarnecka	UMG
<b>Pozostałe osoby prowadzące przedmiot</b>	