

AKADEMIA WSB WZ CIESZYN			
Kierunek studiów: Zarządzanie i inżynieria produkcji			
Przedmiot: Negocjacje w biznesie			
Profil kształcenia: PRAKTYCZNY			
Poziom kształcenia: studia II stopnia			
Liczba godzin w semestrze	1		2
	I	II	III
Studia stacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)			
Studia niestacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)			12ćw
<b>WYKŁADOWCA</b>			
<b>FORMA ZAJĘĆ</b>	Ćwiczenia – warsztaty praktyczne		
<b>CELE PRZEDMIOTU</b>	Przygotowanie studentów do samodzielnego prowadzenia negocjacji biznesowych – warsztaty praktyczne.		
<b>Odniesienie do efektów uczenia się</b>	<b>Opis efektów uczenia się</b>		<b>Sposób weryfikacji efektu uczenia się</b>
<b>Efekt kierunkowy</b>	<b>PRK</b>		
<b>WIEDZA</b>			
ZIP2_W01 ZIP2_W03	P7S_WG P7S_WG	ma wiedzę z zakresu technik i metod negocjacji; zna uwarunkowania negocjacyjne różnych podmiotów biznesowych (partnerów handlowych, finansowych, administracyjnych, klientów), rozumie znaczenie negocjacji w strategicznym zarządzaniu organizacją	Test wiedzy
<b>UMIĘJĘTNOŚCI</b>			
ZIP2_U01	P7S_UW	Wykorzystując wiedzę na temat różnych metod i narzędzi potrafi skutecznie negocjować realizując zadania zarządcze; posiada umiejętność systematyzowania i hierarchizowania celów negocjacji	Test, ocena propozycji rozwiązań podanego problemu
ZIP2_U05	P7S_UW	Prowadząc negocjacje biznesowe integruje posiadaną wiedzę z zakresu komunikacji i zarządzania oraz uwzględnia aspekty systemowe w organizacji	Test, ocena udziału w dyskusji
ZIP2_U11	P7S_UK	Potrafi komunikatywnie prowadzić rozmowy z partnerami biznesowymi, prowadzić debatę i prezentować własne stanowisko	Ocena udziału w dyskusji, ocena udziału w ćwiczeniach grupowych
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>			
ZIP2_K01	P7S_KK	Jest gotów do krytycznej oceny posiadanej wiedzy w zakresie negocjacji w biznesie i jej doskonalenia	Ocena propozycji rozwiązywania konkretnych problemów praktycznych
ZIP2_K05	P7S_KR	Prowadząc negocjacje z partnerami biznesowymi jest świadom odpowiedzialności za podejmowane decyzje i postępuje profesjonalnie, z zachowaniem zasad etyki	Ocena wypowiedzi w czasie dyskusji
<b>Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)**</b>			
<b>Stacjonarne</b> udział w wykładach = udział w ćwiczeniach= przygotowanie do ćwiczeń = przygotowanie do wykładu =		<b>Niestacjonarne</b> udział w wykładach = udział w ćwiczeniach = 12 przygotowanie do ćwiczeń = 24 analiza literatury przygotowanie do wykładu =	

przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = realizacja zadań projektowych = e-learning = zaliczenie/egzamin = inne (konsultacje) = <b>RAZEM:</b> <b>Liczba punktów ECTS:</b> <b>w tym w ramach zajęć kształujących umiejętności</b> <b>praktyczne:</b>	przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 10 powtórka materiału realizacja zadań projektowych = e-learning = zaliczenie/egzamin =2 inne (konsultacje) = 2 <b>RAZEM: 50</b> <b>Liczba punktów ECTS: 2</b> <b>w tym w ramach zajęć kształujących umiejętności</b> <b>praktyczne: 2</b>
<b>WARUNKI WSTĘPNE</b>	Brak
<b>TREŚCI PRZEDMIOTU</b>	Treści realizowane w formie bezpośredniej: platforma MS Teams <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definicja, przesłanki i rodzaje negocjacji.</li> <li>• Główne zasady i strategie negocjacyjne.</li> <li>• Fazy procesu negocjacyjnego.</li> <li>• Komunikacja jako podstawa udanych negocjacji.</li> <li>• Negocjacje z klientami.</li> <li>• Negocjacje z partnerami handlowymi.</li> <li>• Negocjacje z partnerami finansowymi.</li> <li>• Negocjacje z administracją publiczną.</li> <li>• Negocjacje wewnętrzne.</li> </ul> Treści realizowane w formie e-learning: nie dotyczy
<b>LITERATURA OBOWIĄZKOWA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DOCHODZĄC DO TAK. NEGOCJOWANIE BEZ PODDAWANIA SIĘ - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, PWE, Warszawa 2013.</li> <li>• Mayer Robert, Jak wygrać każde negocjacje, MT Biznes 2011</li> </ul>
<b>LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lewicki Roy, Saunders David, Barry Bruce, Minton John, Zasady negocjacji, kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów, REBIS, Poznań 2005.</li> <li>• Gracz Leszek, Słupińska Kamila, Chraćhol-Barczyk (red.), Negocjacje i komunikacja (ebook), edulibri 2019.</li> <li>• Łabuz Anna Magdalena, 5 kroków do porozumienia : jak skutecznie negocjować w biznesie (ebook), Onepress 2016.</li> <li>• van Elsbergen Bernardi Sylvia, Doing business internationally : culture, greetings, body language, dress code, business cards, business mentality and relations, management tips, affective and expressive communication styles, meetings, negotiations, business and social etiquette, Amazon Fulfillment 2019.</li> </ul>
<b>METODY NAUCZANIA</b>	W formie bezpośredniej: <ul style="list-style-type: none"> <li>• prezentacja prowadzącego przy wykorzystaniu programu Power Point,</li> <li>• dyskusja związana z przedmiotem ćwiczeń,</li> <li>• analiza przypadków,</li> <li>• przeprowadzenie gier negocjacyjnych – warsztaty praktyczne</li> </ul> W formie e-learning: nie dotyczy
<b>POMOCE NAUKOWE</b>	Rzutnik multimedialny, komputer osobisty, oprogramowanie: Power Point, Excell, platforma e-learningowa
<b>PROJEKT (o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)</b>	Nie dotyczy
<b>FORMA I WARUNKI ZALICZENIA</b>	Test zaliczeniowy, ocena aktywności w czasie ćwiczeń grupowych Zaliczenie z oceną