

Wypełnia Zespół Kierunku	Nazwa modułu (bloku przedmiotów): PRZEDMIOTY DO WYBORU					Kod modułu: E	
	Nazwa przedmiotu: NEGOCJACJE I PRZYWÓDZTWO					Kod przedmiotu: 43.2.	
	Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej przedmiot / moduł: INSTYTUT EKONOMICZNY						
	Nazwa kierunku: ADMINISTRACJA						
	Forma studiów: SS		Profil kształcenia: praktyczny			Poziom kształcenia: studia I stopnia	
	Rok / semestr: I/I		Status przedmiotu /modułu: obowiązkowy			Język przedmiotu / modułu: polski	
	Forma zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	seminarium	inne (wpisać jakie)
	Wymiar zajęć (godz.)		30				

Koordynator przedmiotu / modułu	Mgr Ewa Patra
Prowadzący zajęcia	Mgr Ewa Patra
Cel kształcenia przedmiotu / modułu	Zapoznanie studentów z podstawowymi zasadami i mechanizmami prowadzenia negocjacji; rozwijanie umiejętności rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji; zaznajomienie studentów z istotą przywództwa w negocjacjach.
Wymagania wstępne	Brak.

EFEKTY UCZENIA SIĘ		
Nr efektu uczenia się/ grupy efektów	Opis efektu uczenia się	Kod kierunkowego efektu uczenia się
Wiedza (Ma wiedzę w zakresie...)		
01	Rozpoznaje metody pozyskiwania danych na potrzeby procesów zarządzania, w tym prowadzenia procesu negocjacji.	K1P_W11
02	Tłumaczy reguły działania mechanizmów rynkowych i związanych z nimi uwarunkowań podejmowania decyzji w procesach negocjacyjnych.	K1P_W12
Umiejętności (Potrafi...)		
03	Dokonuje oceny przyczynowo - skutkowej decyzji podjętych w trakcie negocjacji. Ocenia ryzyko zaistnienia sytuacji kryzysowej w negocjacjach i proponuje metody jej rozwiązania.	K1P_U09 K1P_U15
04	Posługuje się technikami negocjacyjnymi, stosuje narzędzia public relations, odróżnia podstawowe style negocjacji, prowadzi spory.	K1P_U13 K1P_U14
Kompetencje społeczne		
05	Współdziała w grupie, przyjmuje w niej różne role. Rozwiązuje problemy na drodze negocjacji, szuka kompromisu.	K1P_K03
06	Bierze odpowiedzialność za powierzone zadania, poszukuje rozwiązań, jest kreatywny.	K1P_K04 K1P_K08

TRZĘŚCI PROGRAMOWE
Wykład
Ćwiczenia
Istota negocjacji - przedmiot, cele, cechy procesu negocjacyjnego, rodzaje negocjacji; negocjacje jako forma rozwiązywania konfliktów; negocjator - cechy, umiejętności, zachowania, skład zespołu negocjacyjnego, typologia negocjatorów; przywództwo sytuacyjne podczas procesu negocjacji; taktyki i style negocjacyjne - style rozmów negocjacyjnych, istota taktyk, zasady w negocjacjach; etapy negocjacji; miejsce negocjacji; negocjacje z partnerami zagranicznymi - bariery negocjacji międzynarodowych, podobieństwa i różnice w zachowaniach negocjacyjnych przedstawicieli różnych krajów; negocjacje jako narzędzie w biznesie -

rozwiązywanie wybranych sytuacji z zastosowaniem procedur negocjacyjnych.
Laboratorium
Projekt
Seminarium
Inne

Literatura podstawowa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kałużna - Drewińska U., <i>Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy</i>, Wrocław 2006. 2. Kamiński J., <i>Negocjowanie: techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Warszawa 2003. 3. Gesteland R., <i>Różnice kulturowe a zachowania w biznesie</i>, Warszawa 1999. 4. Penc J., <i>Komunikacja i negocjacje w organizacji</i>, Warszawa 2010. 5. Kostera M., <i>Nowe kierunki w zarządzaniu : podręcznik akademicki</i>, Warszawa 2008.
Literatura uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> 1. Winch S., <i>Negocjacje</i>, Warszawa 2010. 2. Myśliwiec G., <i>Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonaliści</i>, Warszawa, 2007. 3. Pulit M., <i>Negocjacje pragmatyczne i taktyki perswazji w społeczeństwie informacyjnym</i>, Kraków 2013. 4. Szopski M., <i>Komunikowanie międzykulturowe</i>, Warszawa 2005.
Metody kształcenia	Dyskusja, praca w grupach. Prezentacja multimedialna. Studium przypadku z zakresu poruszanej tematyki.

Metody weryfikacji efektów uczenia się	Nr efektu uczenia się/grupy efektów
Kolokwium	01,02,03,
Prezentacja	02,03,04
Aktywny udział w zajęciach	04,05,06
Formy i warunki zaliczenia	Kolokwium. Aktywność. Prezentacja przygotowana przez grupę (2-3studentów).

NAKŁAD PRACY STUDENTA		
Rodzaj działań/zajęć	Liczba godzin	
	Ogółem	W tym zajęcia powiązane z praktycznym przygotowaniem zawodowym
Udział w wykładach	-	-
Samodzielne studiowanie	-	-
Udział w ćwiczeniach audytoryjnych i laboratoryjnych, warsztatach, seminariach	30	30
Samodzielne przygotowywanie się do ćwiczeń	10	10
Przygotowanie projektu / eseju / itp.	12	12
Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia	10	5
Udział w konsultacjach	0,1	-
Inne		
ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.	62,1	57
Liczba punktów ECTS za przedmiot	2	
Liczba punktów ECTS przypisana do dyscypliny naukowej	0,5 Ekonomia i finanse 1,5 Nauki o zarządzaniu i jakości	
Liczba punktów ECTS związana z zajęciami praktycznymi	2	
Liczba punktów ECTS za zajęciami wymagające	1,7	

bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich	
---	--