

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2022/2023 FORMA STUDIÓW: STACJONARNA						
<b>INFORMACJE OGÓLNE</b>						
1. Nazwa przedmiotu Negocjacje						
2. Nazwa kierunku Zarządzanie						
3. Poziom kształcenia: studia pierwszego stopnia						
4. Liczba punktów ECTS 3						
5. Liczba godzin w semestrze						
semestr	w	ćw	lab/lek	prj/zp	pws	prk
VI	15	30				
6. Język wykładowy polski						
7. Wykładowca dr hab. Jacek Kamiński, prof. ABNS						
<b>INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE</b>						
8. Wymagania wstępne						
1. Znajomość podstawowych zagadnień z zakresu zarządzania						
9. Cele przedmiotu						
C1 Dostarczenie wiedzy na temat sytuacji wymagających negocjacji – cech „sytuacji negocjacyjnych”						
C2 Opisanie najbardziej typowych rodzajów negocjacji (negocjacje handlowe w kontekście sprzedaży-zakupu, negocjacje biznesowe, negocjacje w marketingu, negocjacje zbiorowe, negocjacje w sytuacjach kryzysowych)						
C3 Opisanie modeli i sytuacji negocjacyjnych (negocjacje dystrybucyjne, negocjacje integracyjne, negocjacje wielostronne, międzynarodowe)						
10. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych						
Student, który zaliczył przedmiot:					odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
<b>WIEDZA</b>						
EU01	Wie jak rozpoznać negocjacje jako jedną z podstawowych umiejętności społecznych oraz zidentyfikować ich istotę				K_W03, K_W04	
EU02	Wie czym różnią się od siebie podstawowe rodzaje negocjacji				K_W03, K_W04, K_W08	
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>						
EU03	Umie rozpoznać podstawowe stosowane w praktyce strategie negocjacyjne				K_U01, K_U02, K_U03, K_U12, K_U16	
EU04	Umie stosować w praktyce podstawowe techniki negocjacyjne				K_U04, K_U12, K_U16, K_U23	
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>						
EU05	Jest w stanie zaplanować, przygotować i przeprowadzić udane negocjacje				K_K02, K_K04, K_K05	

EU06	Jest zdolny przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach	K_K03, K_K04
<b>11. Treści programowe</b>		
<b>Forma zajęć</b> – wykłady/ ćwiczenia		
<p>wykład</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wprowadzenie do przedmiotu. Natura negocjacji czynniki decydujące o wzroście znaczenia negocjacji, miejsce problematyki negocjacji w strukturze nauk, negocjacje jako działalność praktyczna i nauka - kierunki zainteresowania problematyką negocjacji, właściwości negocjacji jako interakcji społecznej, negocjacje a inne sposoby zachowania stron w obliczu konfliktu, specyfika związku między stronami negocjacji - współzależność stron, rodzaje negocjacji</li> <li>2. Konflikt jako czynnik sprawczy negocjacji pojęcie konfliktu, ewolucja podejścia do zjawiska konfliktu, poziomy konfliktu, rodzaje konfliktów, diagnozowanie konfliktu</li> <li>3. Planowanie i przygotowanie negocjacji proces negocjacji, miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji</li> <li>4. Negocjacje pozycyjne (wygrany-przegrany) Pojęcie i właściwości negocjacji pozycyjnych, elementy struktury negocjacyjnego związku w negocjacjach pozycyjnych (punkt oporu, punkt docelowy, obszar negocjacyjnego porozumienia), oferty i ustępstwa, argumentowanie i perswazja, strategie i style negocjacji pozycyjnych</li> <li>5. Negocjacje integracyjne (wygrany-wygrany) istota negocjacji integracyjnych, proces negocjacji integracyjnych, strategie negocjacji integracyjnych (uzyskanie dodatkowych zasobów, wymiana kwestii, „obcięcie kosztów”, kompensacja, „bridging”), techniki komunikacji stron w negocjacjach integracyjnych</li> <li>6. Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach problemy wyboru miejsca negocjacji, zasady przygotowania miejsca rozmów, znaczenie sposobu zajmowania miejsc, rola czynnika czasu w negocjacjach</li> <li>7. Negocjacje z wykorzystaniem reprezentantów znaczenie reprezentantów w negocjacjach, korzyści i ograniczenia wynikające z wykorzystania reprezentantów, wybór reprezentantów,</li> <li>8. Negocjacje wielostronne przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych, zasady usprawniania procesu negocjacji wielostronnych</li> <li>9. Negocjacje zbiorowe spór zbiorowy, właściwości negocjacji zbiorowych, obszary zastosowania negocjacji zbiorowych (negocjacje zbiorowych układów pracy, rokowania sporów zbiorowych), rola i miejsce negocjacji w rozwiązywaniu sporów zbiorowych</li> <li>10. Negocjacje międzynarodowe przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji międzynarodowych, dlaczego negocjacje międzynarodowe są trudniejsze niż prowadzone we własnym kraju, znaczenie zróżnicowania kulturowego w negocjacjach, różnice w stylach negocjacyjnych negocjatorów z różnych kręgów kulturowych, przełamywanie barier kulturowych w negocjacjach</li> <li>11. Zagadnienia etyczne w negocjacjach etyczny wymiar oceny działań negocjatorów, obszary zainteresowania etyki negocjacji, działania manipulacyjne, problem kłamstwa w negocjacjach – rodzaje nieprawdziwych oświadczeń stosowanych przez negocjatorów, czynniki skłaniające negocjatorów do nieetycznych zachowań, sposoby usprawiedliwiania zachowań nieetycznych, sposoby przeciwdziałania nieetycznym zachowaniom w</li> </ol>		

negocjacjach  
Podsumowanie wykładu

#### ćwiczenia

1. Cechy „sytuacji negocjacyjnych „
2. Negocjacje jako sposób rozwiązania konfliktu
3. Pozytywne i negatywne konsekwencje konfliktu
4. Współzależność stron negocjacji
5. Ograniczenia racjonalności – gra z podziałem na role
6. Przygotowanie do negocjacji
7. Przykład negocjacji pozycyjnych – negocjacje do zakupu domu (gra z podziałem na role)
8. Przykład negocjacji integracyjnych – negocjacje sprzętu elektronicznego (gra z podziałem na role)
9. Negocjacje wielostronne (3 strony) – negocjacje dot. budowy wspólnego biurowca (gra z podziałem na role)
10. Negocjacje wielostronne (5 stron) – negocjacje wewnątrzorganizacyjne (gra z podziałem na role)
11. Wykorzystanie mediacji w pracy menedżera
12. Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach – wykorzystanie czasu i zarządzanie miejscem negocjacji
13. Identyfikacja różnic w stylach negocjacyjnych negocjatorów z różnych kręgów kulturowych – analiza przypadków
14. Etyczne problemy negocjacji – analiza przypadków

Prezentacja prac projektowych - podsumowanie ćwiczeń

#### 12. Narzędzia/metody dydaktyczne

1. wykład
2. analiza przypadków
3. symulacje negocjacyjne
4. dyskusja
5. prezentacje studentów
6. rozwiązywanie problemów

#### 13. Sposoby oceny (częstkowe, końcowe )

1. ocena wystąpień trakcie zajęć
2. obserwacja w trakcie dyskusji (aktywność)
3. ocena udziału w symulacjach negocjacyjnych
4. test sprawdzający opanowanie treści zajęć - zaliczenie

#### 14. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności	liczba godzin
1. Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela oraz konsultacje	55
2. Nakład pracy studenta	20
suma	75
liczba punktów ECTS	3

#### 15. Literatura

Literatura podstawowa:

1. J. Kamiński, *Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów*, Poltext, Warszawa 2009
2. R.J. Lewicki, D. M. Saunders, B. Barry, J. W. Minton, *Zasady negocjacji*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005
3. Ł. Speer, *Arbitraż handlowy w Stanach Zjednoczonych Ameryki w rozwoju historycznym*. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2019.

Literatura uzupełniająca:
1. J. Kamiński, <i>Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw</i> , Wyd. UwB, Białystok 2006
2. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i> , PWE, Warszawa 2016
3. T.A. Kochan, D.B. Lipsky, <i>Negotiations and Change : From the Workplace to Society</i> . Ithaca : Cornell University Press. 2018(eBook).
<b>16. Formy oceny – szczegóły</b>
<p>Zaliczenie na ocenę z ćwiczeń i wykładu. Ćwiczenia - aktywny udział w zajęciach, ocena wykonania zadania projektowego na zajęciach ćwiczeniowych.</p> <p>Zaliczenie wykładu w formie zaliczenia na ocenę polega na udzieleniu odpowiedzi na pytania otwarte podczas kolokwium pisemnego. Kolokwium składa się z czterech, otwartych pytań, a zaliczenie na przynajmniej ocenę dostateczną związane jest z poprawną i pełną odpowiedzią na dwa pytania. Za poprawne odpowiedzi z kolokwium można uzyskać od 0,5 do 1 punktu. Za pełną odpowiedź na pytanie można otrzymać 1 pkt. Natomiast punktacja i oceny wyglądają następująco:</p> <p>2,0 – mniej niż 2 pkt  3,0 – 2pkt  3,5 – 2,5 pkt  4,0 – 3 pkt  4,5 – 3,5 pkt  5,0 – 4 pkt</p> <p><b>Metody weryfikacji efektów uczenia się w powiązaniu z kategoriami wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wiedza: kolokwium zaliczeniowe</li> <li>2. Umiejętności: studium przypadku</li> <li>3. Kompetencje społeczne: dyskusja na forum grupy</li> </ol>
<b>17. Inne przydatne informacje o przedmiocie</b>
1. Bezpośrednich informacji o problematyce zajęć i treściach programowych udziela Prowadzący w trakcie zajęć i podczas konsultacji.
2. Zajęcia odbywać się będą w ABNS w Białej Podlaskiej.
3. Zajęcia odbywać się będą zgodnie z aktualnym planem zajęć.
4. Konsultacje odbywać się będą zgodnie z obowiązującym terminarzem.