

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2021/2022**INFORMACJE OGÓLNE****1. Nazwa przedmiotu** Negocjacje**2. Nazwa kierunku** Finanse i Rachunkowość**3. Poziom studiów** pierwszego stopnia**4. Liczba punktów ECTS** 3**5. Liczba godzin w semestrze**

semestr	w	ćw	lab/lek	prj/zp	pws	prk
VI		18				

6. Język wykładowy polski**7. Wykładowca** dr hab. Jacek Kamiński, prof. PSW**INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE****8. Wymagania wstępne**

1. Zaliczenie przedmiotów Ekonomia oraz Zarządzanie – podstawowa wiedza z zakresu zarządzania

9. Cele przedmiotu

C1 Dostarczenie wiedzy na temat konfliktów i negocjacji.

C2 Opisanie najbardziej typowych rodzajów konfliktów i negocjacji występujących w kontekście finansów i rachunkowości.

C3 Opisanie modeli i sytuacji negocjacyjnych (negocjacje dystrybucyjne, negocjacje integracyjne, negocjacje wielostronne, międzynarodowe).

C4 Zapoznanie studentów z podstawowymi metodami zarządzania konfliktem oraz technikami negocjacji.

C5 Przygotowanie studentów do zarządzania konfliktem oraz przeprowadzania udanych negocjacji.

10. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych

Student, który zaliczył przedmiot:

odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się

WIEDZA

EU01 Posiada wiedzę i rozumie jak rozpoznać negocjacje jako podstawową umiejętność społeczną oraz zrozumieć ich istotę

K_W06, K_W08, K_W20

EU02 Posiada wiedzę i rozumie jak zidentyfikować i odróżnić podstawowe rodzaje konfliktów i negocjacji

K_W06, K_W08, K_W20

UMIEJĘTNOŚCI

EU03 Potrafi stosować metody zarządzania konfliktem

K_U01, K_U11

EU04	Potrafi wykorzystywać techniki negocjacji dwustronnych, wielostronnych, międzynarodowych, przy użyciu trzeciej strony	K_U02, K_U06, K_U013
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
EU05	Jest gotów do zaplanowania, przygotowania i przeprowadzenia udanej negocjacji	K_K02, K_K05
EU06	Jest gotów do działania w grupie przyjmując różne role negocjacyjne	K_K02
EU07	Jest gotów przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom negocjacyjnym	K_K03, K_K04
11. Treści programowe		
Forma zajęć – ćwiczenia		
<p>1. Wprowadzenie do problematyki negocjacji: czynniki decydujące o wzroście znaczenia negocjacji i problematyki zarządzania konfliktem, miejsce negocjacji w strukturze nauk – negocjacje jako subdyscyplina nauk o zarządzaniu, negocjacje jako działalność praktyczna i nauka, kierunki zainteresowania problematyką negocjacji, właściwości negocjacji jako interakcji społecznej, sposoby zachowania stron w obliczu konfliktu, specyfika związku między stronami negocjacji - współzależność stron, ograniczenia racjonalności stron</p> <p>2. Konflikt jako czynnik sprawczy negocjacji – zarządzanie konfliktem: pojęcie konfliktu, ewolucja podejścia do zjawiska konfliktu w tradycji nauk społecznych, poziomy konfliktu, rodzaje konfliktów, dynamika konfliktu, konsekwencje konfliktu, diagnozowanie konfliktu</p> <p>3. Planowanie i przygotowanie negocjacji: znaczenie planowania i przygotowania negocjacji, proces negocjacji, miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, poziomy przygotowania</p> <p>4. Negocjacje pozycyjne (wygrany-przegrany): 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</p> <p>5. Negocjacje integracyjne (wygrany-wygrany): istota negocjacji integracyjnych, proces negocjacji integracyjnych, strategie negocjacji integracyjnych (uzyskanie dodatkowych zasobów, wymiana kwestii, „obcięcie kosztów”, kompensacja, „bridging”), taktyki komunikacyjne</p> <p>6. Problemy interwencji trzeciej strony w negocjacjach – „negocjacje we troje”: powody wykorzystania trzeciej strony w negocjacjach, sposoby interwencji trzeciej strony (arbitraż, rozwiązanie sądowe, mediacja, facylitacja), rodzaje mediacji, zasady wyboru mediatora, proces mediacji – zasady postępowania mediatora, mediacja w rozwiązywaniu sporów zbiorowych, mediacja menedżerska</p> <p>7. Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach: problemy wyboru miejsca negocjacji, zasady przygotowania miejsca rozmów, znaczenie sposobu zajmowania miejsc, rola czynnika czasu w negocjacjach</p> <p>8. Negocjacje wielostronne: przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych, proces usprawniania negocjacji wielostronnych</p> <p>9. Etyczne problemy negocjacji: perspektywa etyczna w ocenie działań negocjatorów, przyczyny nieetycznych zachowań w negocjacjach, rodzaje nieetycznych zachowań (kłamstwo i manipulacja), sposoby przeciwdziałania nieetycznym zachowaniom w negocjacjach</p> <p>10. Podsumowanie zajęć</p>		
12. Narzędzia/metody dydaktyczne		
1. Omawianie problemów		
2. Prezentacja multimedialna		
3. Analiza przypadków (metoda kazusów)		
4. Praca własna studentów		

5. Prezentacja prac grupowych	
6. Dyskusja	
7. Symulacje negocjacyjne	
13. Sposoby oceny (częstkowe, końcowe)	
1. Obecność na zajęciach	
2. Ocenianie ciągłe	
3. Aktywny udział w analizie przypadków	
4. Sprawdzian pisemny	
14. Obciążenie pracą studenta	
Forma aktywności	liczba godzin
1. Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela oraz konsultacje	27
2. Nakład pracy studenta	48
suma	75
liczba punktów ECTS	3
15. Literatura	
Literatura podstawowa:	
1. J. Kamiński, <i>Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów</i> , Poltext, Warszawa 2009	
2. R.J. Lewicki, D. M. Saunders, B. Barry, J. W. Minton, <i>Zasady negocjacji</i> , Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005	
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 2013	
16. Formy oceny – szczegóły	
Zaliczenie z oceną. Ocena końcowa z przedmiotu wystawiana jest na podstawie zaliczenia pisemnego z pytaniami otwartymi.	
17. Inne przydatne informacje o przedmiocie	
1. Bezpośrednich informacji o problematyce zajęć i treściach programowych udziela Prowadzący w trakcie zajęć i podczas konsultacji	
2. Zajęcia odbywać się będą w PSW w Białej Podlaskiej	
3. Zajęcia odbywać się będą zgodnie z aktualnym planem zajęć	
4. Konsultacje odbywać się będą zgodnie z obowiązującym terminarzem	