



CELE, TREŚCI I EFEKTY UCZENIA SIĘ	
Cele przedmiotu	
Cel 1	Nabycie wiedzy z zakresu istoty negocjacji w biznesie oraz rodzajów i technik negocjacyjnych, stylów rozwiązywania konfliktów, etapów negocjacji oraz etyki w negocjacjach.
Cel 2	Nabycie praktycznych umiejętności negocjowania i stosowania różnorodnych strategii negocjacyjnych w komunikacji zawodowej.

Treści programowe		
FORMA WYKŁADOWA		
	Liczba godzin	Treści programowe
wykłady	15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Co to są negocjacje?</li> <li>Konflikt w procesie negocjacyjnym.</li> <li>Negocjacje a emocje.</li> <li>Stres w negocjacjach.</li> <li>Jak budować negocjacyjną siłę?</li> <li>Przerwy w negocjacjach.</li> <li>Negocjacyjne kapelusze.</li> <li>Negocjacyjna psychometria.</li> <li>Opinie — największy wróg porozumienia.</li> <li>Ogień i woda — pułapki naszej percepcji rzeczywistości w negocjacjach.</li> <li>Prawda w negocjacjach.</li> <li>Przygotowanie do negocjacji.</li> <li>Negocjacyjne wartościowanie.</li> <li>Pierwsze wrażenie — czyli jak otworzyć negocjacje?</li> <li>Składanie propozycji.</li> <li>Co zrobić, kiedy druga strona w negocjacjach mówi NIE?</li> <li>Negocjacyjne sygnały — wyteż wzrok i słuch, a zobaczysz i usłyszysz.</li> <li>Efekt lawiny, czyli psychologia komunikacji negocjacyjnej w sytuacji kryzysowej w firmie.</li> </ul>
FORMA ĆWICZENIOWA		
ćwiczenia	15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diagnozowanie sytuacji negocjacyjnych i kryzysowych.</li> <li>Kształtowanie struktury negocjacji.</li> <li>Kierowanie przebiegiem negocjacji.</li> <li>Ocena rezultatów negocjacji.</li> <li>Przewycięzanie nierównowagi sił.</li> <li>Budowanie koalicji (negocjacje).</li> <li>Postępowanie w przypadku konfliktu.</li> <li>Prowadzenie negocjacji.</li> <li>Kryzysy negocjacyjne.</li> <li>Budowanie zdolności prowadzenia negocjacji.</li> <li>Psychologia obniżek, niskich rat i promocji.</li> <li>Rozstrzyganie sporów przez mediację i negocjowanie ugody w sądzie.</li> <li>Dobijanie targu: jak wygrać z kupiecką mentalnością.</li> <li>Gra pozorów: sterowanie pierwszym wrażeniem.</li> </ul>

Efekty uczenia się				
	Student, który zaliczył przedmiot	Odniesienie do efektów uczenia się		
	w zakresie WIEDZY	dla kierunku	UCh I st. PRK poziom 6	Ch II st. PRK poziom 6
EU1	Zna istotę, charakterystykę i modele negocjacji w biznesie oraz rozumie ich znaczenie w komunikacji zawodowej, zna techniki i strategie negocjacyjne, zna różne typy osobowości oraz charakterystykę partnera negocjacyjnego. Ma wiedzę dotyczącą faz negocjacyjnych i wie jak przygotować się do negocjacji biznesowych	K_W08 K_W09 K_W10	P6U_W	P6S_WG P6S_WK
w zakresie UMIEJĘTNOŚCI				

<b>EU2</b>	Potrafi stosować i wykorzystywać techniki oraz strategie negocjacyjne w praktyce, potrafi przygotować swój zespół do skutecznych negocjacji i nakierowuje zespół na wybrane techniki negocjacyjne. Student potrafi przygotować i przeprowadzić negocjacje przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym.	K_U02 K_U04 K_U08 K_U10	P6U_U	P6S_UK P6S_UO
<b>w zakresie KOMPETENCJI</b>				
<b>EU3</b>	Rozumie konieczność stosowania etycznych standardów w negocjacjach, ma świadomość swojej wiedzy dotyczącej negocjacji w biznesie i posługuje się nią w praktyce podczas pracy związanej z działalnością logistyczną oraz rozumie istotę negocjacji w zakresie logistyki. Student ma świadomość ważności i rozumie odpowiedzialność za podejmowane decyzje podczas procesu negocjacyjnego. Student potrafi myśleć i działać w sposób kreatywny i przedsiębiorczy podczas negocjacji.	K_K01 K_K04 K_K06	P6K_K	P6S_KK P6S_KO P6S_KR

<b>Kryteria oceny osiągniętych efektów</b>	
<b>na ocenę 2</b>	poniżej 51% - opanowanie wiedzy na poziomie poniżej zadowalającego, brak podstawowej wiedzy w zakresie realizowanej tematyki
<b>na ocenę 3</b>	51-60% - opanowanie na poziomie zadowalającym podstawowych kwestii wynikających z treści programowych
<b>na ocenę 3,5</b>	61-70% - przyswojenie na średnim poziomie problematyki negocjacji w biznesie
<b>na ocenę 4</b>	71-80% - uzyskanie wiedzy co do czynników kształtujących podstawowe zjawiska z zakresu negocjacji w biznesie
<b>na ocenę 4,5</b>	81-90% - kompleksowe opanowanie treści programowych umożliwiające identyfikację zasad teoretycznych i praktycznych aspektów funkcjonowania negocjacji w biznesie
<b>na ocenę 5</b>	91-100% - doskonałe, zaawansowane opanowanie treści programowych w tym części dotyczącej rozwiązywania problemów związanych z zastosowaniem negocjacji w biznesie

<b>Metody oceny</b>
<b>Ocena formułująca</b> F1. Wypowiedzi studenta świadczące o zrozumieniu lub brakach w zrozumieniu treści omawianych F2. Pytania zadawane przez studenta świadczące o poziomie wiedzy i zainteresowania problematyką F3. Aktywność poznawcza studenta- znajomość literatury przedmiotu, samodzielne wyciąganie wniosków F4. Przygotowanie wcześniejsze materiału i zaprezentowanie go przez studenta na zajęciach F5. Bieżąca ocena postępów uczenia się – sprawdziany wiedzy, kolokwia  <b>Ocena podsumowująca P</b> P1. Ocena z wypowiedzi zaliczającej ćwiczenia (ćwiczenia) P2. Ocena z kolokwium kończącego przedmiot (wykład) P3. Ocena z przygotowanych prezentacji, eseju, innych form (wykład/ćwiczenia) P4. Ocena z egzaminu ustnego/zaliczenia końcowego (wykład)

<b>zaliczenie końcowe</b>	Wykład – test zaliczeniowy jednokrotnego wyboru
<b>zaliczenie końcowe</b>	Ćwiczenia – prezentacja zaliczeniowa na wybranym przykładzie z zakresu tematyki realizowanego przedmiotu.

<b>Obciążenie pracą studenta - bilans punktów ECTS</b>			
<b>Forma aktywności</b>		<b>Obciążenie studenta</b>	
		<b>Godziny</b>	<b>ECTS</b>
<b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>			
<b>Godziny wynikające z planu studiów</b>	wykłady	15	<b>0,6</b>
	ćwiczenia	15	<b>0,6</b>
	ćwiczenia projektowe	-	-
	laboratorium	-	-
	inne	-	-
<b>Razem</b>		<b>30</b>	<b>1,2</b>
<b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym</b>			
przygotowanie do egzaminu/ zaliczenia		25	<b>1,0</b>

końcowego/zdawanie egzaminu/zaliczenia końcowego		
przygotowanie do kolokwium/ odpowiedzi ustnej	10	<b>0,4</b>
przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	20	<b>0,8</b>
przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	15	<b>0,6</b>
<b>Razem</b>	<b>70</b>	<b>2,8</b>
<b>Razem PRZEDMIOT</b>	<b>100</b>	<b>4,0</b>

<b>Bilans punktów ECTS</b>					
ECTS/ WYKŁAD	ECTS/ ĆWICZENIA	ECTS/ LABORATORIUM	ECTS/ PRACOWNIA/ PROJEKT	ECTS/ SEMINARIUM	ECTS/ SUMA
<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4</b>

Kontakt do prowadzącego: [czajkowska.aleksandra91@gmail.com](mailto:czajkowska.aleksandra91@gmail.com)