

# SYLABUS ZAJ /GRUPY ZAJ

## Dane ogólne:

Jednostka organizacyjna:	Katedra Ekonomii				
Kierunek studiów:	Ekonomia				
Specjalno /Specjalizacja:	Ekonomika turystyki i hotelarstwa				
Nazwa zaj / grupy zaj :	Negocjacje w biznesie				
Course / group of courses:	Negotiations in Business				
Forma studiów:	stacjonarne				
Nazwa katalogu:	WAE-EK-I-21/22Z-S-ETH				
Nazwa bloku zaj :					
Kod zaj /grupy zaj :	153984	Kod Erasmus:			
Punkty ECTS:	3	Rodzaj zaj :		fakultatywny	
Rok studiów:	3	Semestr:		5	
Rok	Semestr	Forma zaj	Liczba godzin	Forma zaliczenia	ECTS
3	5		30	Zaliczenie z ocen	2
		W	15	Zaliczenie z ocen	1
Razem			45		3
Koordinator:	dr in . Wojciech Sroka				
Prowadz cy zaj cia:	dr Michał Pulit				
J zyk wykładowy:	semestr: 5 - j zyk polski				

## Obja nienia:

**Rodzaj zaj : obowi zkowe, do wyboru.**

Forma prowadzenia zaj : W - wykład, - wiczenia audytoryjne, L - lektorat, S – seminarium/ zaj cia seminaryjne, P - wiczenia praktyczne (w tym zaj cia wf), M - wiczenia specjalistyczne (medyczne/ kliniczne), LO – wiczenia laboratoryjne, LI - laboratorium informatyczne, ZTI - zaj cia z technologii informacyjnych, P – wiczenia projektowe, ZT – zaj cia terenowe, T - wiczenia terenowe na obozach programowych, SK - samokształcenie (i inne), PR - praktyka zawodowa

## Dane merytoryczne

Wymagania wst pne:			
Znajomo podstawowych kategorii ekonomicznych			
<b>Szczegółowe efekty uczenia si</b>			
Lp.	Student, który zaliczył zaj cia, zna i rozumie/potrafi/jest gotowy do:	Kod efektu dla kierunku studiów	Sposób weryfikacji efektu uczenia si
1	zna mo liwo ci zastosowania wiedzy teoretycznej z zakresu studiowanej specjalno ci w praktyce gospodarczej, w budowaniu wi zi ekonomicznych mi dzy podmiotami gospodarczymi;	EK1_W04	kolokwium
2	zna i rozumie współczesne dylematy prowadzenia biznesu	EK1_W10	kolokwium
3	potrafi analizowa problemy i proponowa w tym zakresie odpowiednie rozwi zania	EK1_U05	wykonanie zadania, ocena aktywno ci
4	komunikuje si z otoczeniem oraz potrafi rozpozna i uwzgl dnia zachowania i postawy członków organizacji w czasie prowadzenia negocjacji i współdziałania;	EK1_U10, EK1_U11	wykonanie zadania, ocena aktywno ci

5	jest wiadom posiadanej wiedzy i wykazuje zainteresowanie jej poszerzaniem	EK1_K01	obserwacja wykonania zada
6	jest gotów do samodzielnego podejmowania decyzji i działań przedsięwziętych; potrafi podejmować negocjacje w ważnych społecznie sprawach	EK1_K04	obserwacja wykonania zada
<b>Stosowane metody osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się (metody dydaktyczne)</b>			
metody podające (wykład z wykorzystaniem prezentacji PP), metody problemowe (rozwiązywanie problemu z wykorzystaniem i systematyzowaniem wiedzy; metody aktywizujące: dyskusja związana z wykładem; analiza przypadków), metody praktyczne (studia przypadków)			
<b>Kryteria oceny i weryfikacji efektów uczenia się</b>			
<b>wiedza:</b> ocena kolokwium (test wyboru, zadania otwarte) <b>umiejętności:</b> ocena aktywności (ocena aktywności na zajęciach) ocena wykonania zadania (ocena poprawności wykonanych zadań i sposobu ich prezentacji) <b>kompetencje społeczne:</b> obserwacja wykonania zadania (obserwacja bezpośrednia w czasie zajęć)			
<b>Warunki zaliczenia</b>			
Wykład: ocena prac pisemnych w formie kolokwium/testu wyboru, zadań otwartych. wiczenia: ocena zaangażowania i kreatywności w trakcie negocjacji ze scenariuszem, ocena znajomości strategii negocjacji; ocena kontraktu końcowego negocjacji Zasady ustalania ocen: 1. Ocena niedostateczna (2,0): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie co najmniej jednej z trzech składowych (W,U lub K) przedmiotowych efektów uczenia się student nie zrealizował zakładanych efektów. 2. Ocena dostateczna (3,0): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty uczenia się oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 51 - 60%. 3. Ocena ponad dostateczna (3,5): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 61 - 70%. 4. Ocena dobra (4,0): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 71 - 80%. 5. Ocena ponad dobra (4,5): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 81 - 90%. 6. Ocena bardzo dobra (5,0): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 91%.			
<b>Treści programowe (opis skrócony)</b>			
Treści programowe przedmiotu pozwalają studentowi poszerzyć wiedzę o zagadnieniach negocjacji w biznesie; zna style, fazy i dynamikę procesu negocjacji, teorie gier i scenariusze negocjacji; dzięki tej wiedzy student potrafi przygotować scenariusz odpowiedni do przedmiotu negocjacji oraz przeprowadzić negocjacje na zadany temat.			
<b>Content of the study programme (short version)</b>			
The content of subject allow the student to expand knowledge about the issues of the negotiations in business; to know the styles, phases, and the dynamics of the negotiation process, the theories of games and the negotiations scenarios; with this knowledge the student is able to prepare a negotiation scenario corresponding to the subject matter and carry out negotiations on a given topic.			
<b>Treści programowe</b>			
			Liczba godzin
Semestr: 5			
Forma zajęć : <b>wykład</b>			
Negocjacje – pojęcia, definicje; negocjacje jako narzędzie zarządzania; komunikacja w negocjacjach; cechy sprawnego negocjatora; style i fazy negocjowania; płynność i dynamika negocjacji; trudności w negocjacjach; teoria gier w negocjacjach; scenariusze negocjacji.			15
Forma zajęć : <b>wiczenia audytoryjne</b>			
Negocjacje ze scenariuszem: negocjacje dwustronne dostawca – odbiorca; producent – hurtownik; producent – konsument; pracodawca – pracownik; producent – przetwórcza; kredytodawca – kredytobiorca; Negocjacje dwustronne hotel – turysta; firma – firma (planujące fuzje); Negocjacje trójstronne i ich fazy (zadany przedmiot negocjacji); Negocjacje wielostronne i ich fazy (zadany przedmiot negocjacji). Część II Praca na studiach przypadku, budowanie scenariusza negocjacji dwu-, trój- i wielostronnych; opracowanie kontraktu końcowego, opracowanie swojego portfolio jako przygotowanie do negocjacji w sprawie pracy			30

<b>Literatura</b>
Podstawowa
Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, GWP, Gdańsk 2004
Nicki Z., Negocjacje w biznesie, Oficyna Wydawnicza ANTYKWA Sc, Kluczbork 2000
Sambor W., Skrobisz W., Babrzyński D., Łabędzki R., Scenariusze negocjacji biznesowych, Poltex, Warszawa 2009
Uzupełniająca
Bazerman M.H., Neal M.A., Negocjuj racjonalnie, PTP, Olsztyn 1997
Fisher R., Ury W., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2004
Nierenberg G., Sztuka negocjacji, StudioEmka 1998

#### Dane jakościowe

Przyporządkowanie zajęć /grup zajęć do dyscypliny naukowej/artystycznej		nauki o zarządzaniu i jakości	
Sposób określenia liczby punktów ECTS			
Forma nakładu pracy studenta (udział w zajęciach, aktywność, przygotowanie sprawozdania, itp.)		Obciążenie studenta [w godz.]	
Udział w zajęciach		45	
Konsultacje z prowadzącym		2	
Udział w egzaminie		0	
Bezpośredni kontakt z nauczycielem - inne		0	
Przygotowanie do laboratorium, ćwiczeń, zajęć		16	
Przygotowanie do kolokwium i egzaminu		20	
Indywidualna praca własna studenta z literatury, wykładami itp.		7	
Inne		0	
Sumaryczne obciążenie prac studenta		90	
Liczba punktów ECTS			
Liczba punktów ECTS		3	
Zajęcia wymagające bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego		L. godzin	ECTS
		47	1,6
Zajęcia o charakterze praktycznym		L. godzin	ECTS
		60	2,0

1 godz = 45 minut; 1 punkt ECTS = 25-30 godzin

W sekcji 'Liczba punktów ECTS' suma punktów ECTS zajęć wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego i o charakterze praktycznym może się różnić od łącznej liczby punktów ECTS dla zajęć/grup zajęć.