

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-22/23Z-S-ETH				
Nazwa bloku zaj :					
Kod zaj /grupy zaj :	199003	Kod Erasmus:			
Punkty ECTS:	2	Rodzaj zaj :		fakultatywny	
Rok studiów:	3	Semestr:		5	
Rok	Semestr	Forma zaj	Liczba godzin	Forma zaliczenia	ECTS
3	5		15	Zaliczenie z ocen	1
		W	10	Zaliczenie z ocen	1
Razem			25		2
Koordynator:		dr Michał Pulit			
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 dyplomowe, P - wiczenia praktyczne, M - wiczenia specjalistyczne (medyczne), K - wiczenia specjalistyczne (kliniczne), LO – wiczenia laboratoryjne, LI - laboratorium informatyczne, ZTI - zaj cia z technologii informacyjnych, P – wiczenia projektowe, ZT – zaj cia terenowe, T - wiczenia specjalistyczne (terenowe), AP - wiczenia specjalistyczne (artystyczne/projektowe), S - wiczenia specjalistyczne (sportowe), F - wiczenia specjalistyczne (fizjoterapeutyczne), L - wiczenia specjalistyczne (laboratoryjne), PD - pracownia dyplomowa, PR - praktyka zawodowa, SK -samokształcenie

Dane merytoryczne

Wymagania wst pne:			
Znajomo podstawowych kategorii ekonomicznych			
Szczegółowe efekty uczenia si			
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 się z otoczeniem oraz potrafi rozpoznać i uwzględnić dniach zachowania i postawy członków organizacji w czasie prowadzenia negocjacji i współdziałania;	EK1_U10, EK1_U11	wykonanie zadania, ocena aktywności
5	jest świadom posiadanej wiedzy i wykazuje zainteresowanie jej poszerzaniem	EK1_K01	obserwacja wykonania zadania
6	jest gotów do samodzielnego podejmowania decyzji i działań przedsięwzięć; potrafi podejmować negocjacje w ważnych społecznie sprawach	EK1_K04	obserwacja wykonania zadania
Stosowane metody osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się (metody dydaktyczne)			
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)			
Kryteria oceny i weryfikacji efektów uczenia się			
wiedza: ocena kolokwium (test wyboru, zadania otwarte) umiejętności: ocena aktywności (ocena aktywności na zajęciach) ocena wykonania zadania (ocena poprawności wykonanych zadań i sposobu ich prezentacji) kompetencje społeczne: obserwacja wykonania zadania (obserwacja bezpośrednia w czasie zajęć)			
Warunki zaliczenia			
Wykład: ocena prac pisemnych w formie kolokwium/testu wyboru, zadania otwartych. wiczenia: ocena zaangażowania i kreatywności w trakcie negocjacji ze scenariuszem, ocena znajomości strategii negocjacji; ocena kontraktowania 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 50 - 59%. 3. Ocena dostateczna plus (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 60 - 69%. 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 70 - 79%. 5. Ocena dobra plus (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 80 - 89%. 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 90%.			
Treści programowe (opis skrócony)			
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.			
Content of the study programme (short version)			
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.			
Treści programowe			
			Liczba godzin
Semestr: 5			
Forma zajęć: wykład			
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.			10
Forma zajęć: wiczenia audytoryjne			
Negocjacje ze scenariuszem: negocjacje dwustronne dostawca – odbiorca; producent – hurtownik; producent – konsument; pracodawca – pracownik; producent – przetwórcza; kredytodawca – kredytobiorca; Negocjacje dwustronne hotel – turysta; firma – firma (planujące fuzję); 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			15

kontraktu ko cowego, opracowanie swojego portfolio jako przygotowanie do negocjacji w sprawie pracy	15
Literatura	
Podstawowa	
Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, GWP, Gda sk 2004	
N cki Z., Negocjacje w biznesie, Oficyna Wydawnicza ANTYKWA Sc, Kluczbork 2000	
Sambor W., Skrobisz W., Babrzych ski D., Łab dzki R., Scenariusze negocjacji biznesowych, Poltex, Warszawa 2009	
Uzupełniaj ca	
Bazerman M.H., Neal M.A., Negocjuj c racjonalnie, PTP, Olsztyn 1997	
Fisher R., Ury W., Dochodz c do tak. Negocjowanie bez poddawania si , PWE, Warszawa 2004	
Nierenberg G., Sztuka negocjacji, StudioEmka 1998	

Dane jako ciowe

Przyporzkowanie zaj /grup zaj do dyscypliny naukowej/artystycznej		nauki o zarz dzaniu i jako ci	
Sposób okre lenia liczby punktów ECTS			
Forma nakładu pracy studenta (udział w zaj ciach, aktywno , przygotowanie sprawozdania, itp.)		Obci enia studenta [w godz.]	
Udział w zaj ciach		25	
Konsultacje z prowadz cym		2	
Udział w egzaminie		0	
Bezpo redni kontakt z nauczycielem - inne		1	
Przygotowanie do laboratorium, wicze , zaj		15	
Przygotowanie do kolokwiiów i egzaminu		15	
Indywidualna praca własna studenta z literatur , wykładami itp.		2	
Inne		0	
Sumaryczne obci enie prac studenta		60	
Liczba punktów ECTS			
Liczba punktów ECTS		2	
Zaj cia wymagaj ce bezpo redniego udziału nauczyciela akademickiego		L. godzin	ECTS
		28	0,9
Zaj cia o charakterze praktycznym		L. godzin	ECTS
		30	1,0

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

W sekcji 'Liczba punktów ECTS' suma punktów ECTS zaj wymagaj cych bezpo redniego udziału nauczyciela akademickiego i o charakterze praktycznym mo e si ró ni od ł cznej liczby punktów ECTS dla zaj /grup zaj .