

Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Kod przedmiotu	2400-M1ABNEG
Profil studiów	ogólnoakademicki
Stopień studiów	drugi
Kierunek studiów	Ekonomia
Specjalność (jeśli dotyczy)	Analityka Biznesowa
Forma studiów	studia stacjonarne
Rok studiów	I
Semestr	letni
Liczba godzin	30
Forma/typ zajęć	konwersatorium
Punkty ECTS	3
Rodzaj przedmiotu (przedmiot obowiązkowy / kierunkowy do wyboru / fakultatywny / seminarium)	obowiązkowy
Sposób realizacji przedmiotu (stacjonarny / zdalny / kurs internetowy / kurs realizowany metodą blended learning)	stacjonarny
Język wykładowy	polski
Wymagania formalne	brak
Założenia wstępne	brak
Skrócony opis przedmiotu	Celem zajęć jest przekazanie wiedzy i ćwiczenie praktycznych umiejętności związanych ze sprawną komunikacją, rozwiązywaniem konfliktów i negocjacji. Negocjacje zostaną przedstawione jako skuteczna metoda rozwiązywania konfliktów i podejmowania decyzji grupowych, wymagająca wysokiego poziomu umiejętności komunikacyjnych. Studenci będą rozwijali umiejętności analityczne na potrzeby projektowania i realizacji strategii negocjacyjnych. Kluczowe elementy programu zajęć: skuteczna komunikacja; racjonalność w negocjacjach, rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji; strategie i taktyki negocjacyjne, przygotowanie się i prowadzenie negocjacji, analizy na potrzeby projektowania i realizacji strategii negocjacyjnych, warsztaty negocjacyjne.
Treści kształcenia dla przedmiotu	<p>Program przedmiotu koncentruje się na rozwijaniu wiedzy oraz praktycznych umiejętności z zakresu negocjacji jako procesu komunikacyjnego, decyzyjnego i analitycznego w środowisku organizacyjnym i biznesowym. Negocjacje prezentowane są jako skuteczna metoda rozwiązywania konfliktów oraz podejmowania decyzji grupowych, wymagająca wysokiego poziomu kompetencji komunikacyjnych, analitycznych i interpersonalnych. Zajęcia mają charakter konwersatoryjno-warsztatowy i obejmują następujące bloki tematyczne:</p> <ol style="list-style-type: none"> Skuteczna komunikacja w negocjacjach Istota komunikacji w procesach negocjacyjnych; bariery i ograniczenia komunikacyjne; komunikacja werbalna, parawerbalna i pozawerbalna; aktywne słuchanie; formułowanie komunikatów i argumentów w oparciu o dane; udzielanie informacji zwrotnej i reagowanie na krytykę w sytuacjach negocjacyjnych.

	<p>2. Negocjacje jako proces racjonalnego podejmowania decyzji Negocjacje jako proces decyzyjny o charakterze ekonomicznym i społecznym; analiza interesów, potrzeb i wartości stron; ograniczona racjonalność i heurystyki poznawcze; psychologiczne uwarunkowania decyzji negocjacyjnych; kryteria oceny satysfakcji i efektywności porozumienia.</p> <p>3. Rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji Istota i źródła konfliktów w organizacjach i relacjach rynkowych; typy konfliktów interesów; zachowania stron w sytuacjach sporu; style reagowania na konflikt; negocjacje jako metoda zarządzania konfliktem w zespołach i relacjach międzyorganizacyjnych.</p> <p>4. Strategie i taktyki negocjacyjne Strategie negocjacyjne: pozycyjne, problemowe, kooperacyjne i konkurencyjne; dobór strategii do kontekstu negocjacyjnego; taktyki negocjacyjne i techniki wywierania wpływu; radzenie sobie z impasem i oporem negocjacyjnym; etyczny wymiar stosowanych strategii i taktyk.</p> <p>5. Przygotowanie i prowadzenie negocjacji Model procesu negocjacyjnego; analiza interesariuszy i metagra negocjacyjna; definiowanie celów, granic i alternatyw (BATNA); przygotowanie negocjacji z wykorzystaniem danych finansowych, rynkowych i organizacyjnych; prowadzenie negocjacji oraz analiza ich przebiegu i rezultatów.</p> <p>6. Analiza wyników negocjacji i ocena ich efektywności Ocena efektów negocjacji z perspektywy wartości, kosztów i ryzyka; porównywanie wariantów porozumień; krótkookresowe i długookresowe konsekwencje negocjacji; znaczenie reputacji i relacji w procesach negocjacyjnych.</p> <p>7. Warsztaty i symulacje negocjacyjne Gry i symulacje negocjacyjne odzwierciedlające rzeczywiste sytuacje biznesowe i organizacyjne; negocjacje indywidualne i zespołowe; analiza zachowań negocjacyjnych uczestników; refleksja nad stosowanymi strategiami, komunikacją i osiąganymi rezultatami.</p>
Przedmiotowe efekty uczenia się	<p>Po ukończeniu przedmiotu, student:</p> <p>W ZAKRESIE WIEDZY:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zna i rozumie podstawowe pojęcia, modele, strategie i taktyki negocjacyjne stosowane w środowisku biznesowym oraz ich znaczenie w procesach decyzyjnych organizacji; • zna i rozumie ekonomiczne, psychologiczne i kulturowe uwarunkowania negocjacji, w tym rolę ograniczonej racjonalności i informacji w procesach negocjacyjnych; • zna i rozumie znaczenie analizy danych, interesów oraz wartości ekonomicznych stron w przygotowaniu i ocenie negocjacji. <p>W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • potrafi przygotować strategię i plan negocjacyjny w oparciu o analizę danych, interesów stron oraz ograniczeń sytuacyjnych; • potrafi dobierać i stosować techniki oraz taktyki negocjacyjne adekwatnie do kontekstu biznesowego, organizacyjnego i kulturowego; • potrafi analizować przebieg i wyniki negocjacji, oceniając ich efektywność w kategoriach kosztów, korzyści i ryzyka. <p>W ZAKRESIE KOMPETENCJI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wykazuje postawę etyczną, odpowiedzialną i partnerską w procesach negocjacyjnych oraz rozwiązywaniu konfliktów;

	<ul style="list-style-type: none"> • jest gotów do współpracy w zespołach negocjacyjnych, dzielenia się informacjami oraz refleksji nad własnym stylem negocjacyjnym.
Powiązanie efektów przedmiotowych z efektami kierunkowymi/specjalnościowymi (oznaczonymi kodami z programu nauczania)	specjalność Analityka Biznesowa: S_W03 S_U07 S_K01 S_K02
Nakład pracy studenta	<p>Szacunkowy nakład pracy studenta: 3ECTS x 25h = 75h</p> <p>(K) - godziny kontaktowe (S) - godziny pracy samodzielnej</p> <p>zajęcia: 30h (K) 0h (S)</p> <p>konsultacje: 5h (K) 0h (S)</p> <p>przygotowanie do zajęć: 0h (K) 20h (S)</p> <p>praca własna nad zadaniami indywidualnymi i zespołowymi: 0h (K) 20h (S)</p> <p>Razem: 35h (K) + 40h (S) = 75h</p>
Metody i kryteria oceniania	<p>Uzyskanie zaliczenia przedmiotu wymaga:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. aktywnego udziału w zajęciach, w szczególności w warsztatach i symulacjach negocjacyjnych; 2. realizacji prac zespołowych związanych z przygotowaniem, przeprowadzeniem i analizą negocjacji; 3. wykonania indywidualnych zadań analitycznych lub prac domowych wskazanych przez prowadzącego. <p>Skala ocen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • poniżej 50% – ndst • 50%–60% – dst • 60%–70% – dst+ • 70%–80% – db • 80%–90% – db+ • 90%–95% – bdb • 95% - 100% - bdb+
Literatura	<p>Wybrane rozdziały z książek:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjacje bez poddawania się, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2013. • Rządca R.A., Negocjacje w interesach, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2003. • Winch A., Winch S., Negocjacje: jednostka, organizacja, kultura, Difin, 2005. • Niemczyk A., Kędzierski M., O negocjacjach i negocjatorach, Onepress, 2014. <p>A także wybór artykułów naukowych oraz scenariuszy negocjacyjnych przygotowany przez wykładowcę.</p>
Metody dydaktyczne	<ul style="list-style-type: none"> • konwersatorium interaktywne, • warsztaty negocjacyjne, • symulacje i gry negocjacyjne, • analiza studiów przypadków, • dyskusja moderowana, • praca zespołowa,

	<ul style="list-style-type: none">• blended learning – z wykorzystaniem platformy Moodle do udostępniania materiałów, wykonywania prac domowych, prowadzenia dyskusji.
Oprogramowanie	Pakiet MS Office Platforma e-learningowa Moodle