**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje międzynarodowe

**Koordynator przedmiotu:**

dr inż. Michael Jaksa

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny ograniczonego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia II stopnia

**Program:**

Zarządzanie

**Grupa przedmiotów:**

Z7 - Przedsiębiorstwo na rynkach międzynarodowych

**Kod przedmiotu:**

3P2Z7

**Semestr nominalny:**

3 / rok ak. 2014/2015

**Liczba punktów ECTS:**

3

**Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów uczenia się:**

75h (3 ECTS):
20h (ćwiczenia) + 10x4h (przygotowanie się do zajęć) + 1h (konsultacje) + 14h (zapoznanie się z literaturą)

**Liczba punktów ECTS na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:**

0,8 ECTS:
20h (ćwiczenia) + 1h (konsultacje) = 21h

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:**

2,4 ECTS:
20h (ćwiczenia) + 10x4h (przygotowanie się do zajęć) = 60h

**Formy zajęć i ich wymiar w semestrze:**

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład: | 0h |
| Ćwiczenia: | 300h |
| Laboratorium: | 0h |
| Projekt: | 0h |
| Lekcje komputerowe: | 0h |

**Wymagania wstępne:**

podstawowa wiedza na temat zasad prowadzenia negocjacji w biznesie, umiejętności w zastosowaniu technik komunikacji międzyludzkiej

**Limit liczby studentów:**

od 15 do 30 (ćwiczenia)

**Cel przedmiotu:**

Celem przedmiotu jest, aby po jego zaliczeniu student:
- posiadał podstawową wiedzę z zakresu zasad prowadzenia negocjacji w środowisku międzynarodowym oraz zna sposoby radzenia sobie z barierami w tych negocjacjach,
- potrafił prowadzić negocjacje z przedstawicielami różnych kultur,
- potrafił dopasować techniki negocjacji w zależności od występujących różnic kulturowych w negocjacjach oraz komunikowaniu się.

**Treści kształcenia:**

1) Wymiary analizy kultur w środowisku biznesu międzynarodowego. Podział kultur według różnych kryteriów. 2) Reguły zachowań w biznesie międzynarodowym. Analiza porównawcza: europejski, japoński i amerykański – style prowadzenia negocjacji. 3) Rola i narzędzia komunikowania się w świecie biznesu. Kultury ekspresyjne kontra kultury powściągliwe. 4) Werbalne i niewerbalne formy komunikowania się. Zasady komunikowania się w różnych krajach. Rola komunikowania się w negocjacjach międzykulturowych. 5) Zasady prowadzenia negocjacji międzynarodowych. Modele i techniki negocjacyjne. 6) Bariery występujące w negocjacjach międzynarodowych. 7) Etykieta w negocjacjach międzynarodowych. 8) Środowisko negocjacyjne: terytorium, czas, język, agenda. 9) Różnice kulturowe i ideologiczne. Biurokracja. Prawo i rządy obcych państw. 10) Przepływy finansowe. Brak ciągłości i niestabilność – renegocjacje.

**Metody oceny:**

Ocena formatywna: ocena poprawności ćwiczeń wykonanych przez studentów podczas zajęć. Elementy ćwiczeń są dyskutowane na każdych ćwiczeniach. 2. oceniana jest wartość merytoryczna ćwiczeń, terminowość wykonania prac, redakcja prac ćwiczeniowych oraz wynik rozmowy zaliczeniowej członków zespołu z prowadzącym; ocena ćwiczeń w zakresie 2-5; do zaliczenia wymagane jest uzyskanie oceny >=3.
Ocena końcowa z przedmiotu: przedmiot uznaje się za zaliczony jeśli zarówno ocena z ćwiczeń >=3.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Podstawowa: [1] Gestalt R.R.: Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1999. [2] Hampden-Turner Ch., Trompenaars A.: Siedem kultur kapitalizmu. USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
Uzupełniająca: [1] Kendik M.:, Negocjacje międzynarodowe. Difin, Warszawa 2009. [2] Salacuse J. W.: Negocjacje na rynkach międzynarodowych. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994. [3] Hampden-Turner Ch., Trompenaars A.: Siedem wymiarów kultury. Znaczenie różnic kulturowych w działalności gospodarczej: Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.

**Witryna www przedmiotu:**

-

**Uwagi:**

-

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt 3P2Z7\_W01:**

posiada podstawową wiedzę z zakresu zasad prowadzenia negocjacji w środowisku międzynarodowym oraz zna sposoby radzenia sobie z barierami w tych negocjacjach,

Weryfikacja:

odpowiedź ustna w trakcie wykonywanych ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:** W\_2Z7

**Powiązane efekty obszarowe:** S2A\_W04, S2A\_W05, S2A\_W08, S2A\_W10

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt 3P2Z7\_U01:**

potrafi prowadzić negocjacje z przedstawicielami różnych kultur

Weryfikacja:

weryfikacja wykonania ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:** U\_2Z7

**Powiązane efekty obszarowe:** S2A\_U04, S2A\_U05, S2A\_U08

**Efekt 3P2Z7\_U02:**

potrafi dopasować techniki negocjacji w zależności od występujących różnic kulturowych w negocjacjach oraz komunikowaniu się

Weryfikacja:

weryfikacja wykonania ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:** U\_2Z7

**Powiązane efekty obszarowe:** S2A\_U04, S2A\_U05, S2A\_U08

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt 3P2Z7\_K01:**

rozumie potrzebę zachowań personalnych i przestrzega zasad etyki, w tym uczciwości

Weryfikacja:

ocena współpracy na zajęciach i sposobu realizacji zadania zespołowego

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_2Z7

**Powiązane efekty obszarowe:** S2A\_K01, S2A\_K02, S2A\_K05, S2A\_K07