**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje - strategie i techniki

**Koordynator przedmiotu:**

dr Sylwia Michalska

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny dowolnego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Budownictwo

**Grupa przedmiotów:**

Przedmioty do wyboru

**Kod przedmiotu:**

HESWY1

**Semestr nominalny:**

2 / rok ak. 2015/2016

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

Razem 50 godz. = 2 ECTS: 30 godz. wykładów, 20 godz. studiowanie literatury i przygotowanie do sprawdzianu.

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

Razem 30 godz. = 1 ECTS: wykłady.

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

0 ECTS

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład: | 30h |
| Ćwiczenia: | 0h |
| Laboratorium: | 0h |
| Projekt: | 0h |
| Lekcje komputerowe: | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Nie ma.

**Limit liczby studentów:**

60

**Cel przedmiotu:**

Celem zajęć jest nauka zachowań w sytuacjach konfliktowych oraz nabycie umiejętności konstruktywnego ich rozwiązywania.

**Treści kształcenia:**

<ol><li>Konflikt – różne definicje, przyczyny powstawania. Negatywne i pozytywne aspekty sytuacji konfliktowych
<li>Różne style rozwiązywania konfliktów. Zachowania w sytuacjach konfliktowych – od czego zależą i co trzeba brać pod uwagę, wybierając swój sposób rozwiązania problemu.
<li>Komunikacja – jak utrudnia i w jaki sposób może ułatwiać prowadzenie sporów. Parafraza, komunikat „ja”.
<li>Mowa ciała – podstawowe informacje na temat komunikacji niewerbalnej. Różnice kulturowe – na co musimy uważać, gdy rozmawiamy z przedstawicielami innych kultur?
<li>Procedury rozwiązywania konfliktów: arbitraż, mediacja, negocjacje. Omówienie różnych strategii rozwiązywania sporów.
<li>Negocjacje pozycyjne jako strategia rozwiązywania sporów – wady i zalety. Kiedy mogą być dla nas korzystne a kiedy powinniśmy ich unikać.
<li>Gry symulacyjne, pozwalające sprawdzić negocjacje pozycyjne w praktyce. Zajęcia praktyczne.
<li>Negocjacje problemowe cz. 1. Omówienie zasad i filozofii, która kieruje problemowym podejściem do negocjacji.
<li>Negocjacje problemowe cz. 2. Co robić, aby do naszego sposobu negocjacji przekonać drugą stronę?
<li>Gry symulacyjne, pozwalające na przećwiczenie negocjacji problemowych (opartych na interesach).
<li>Problem ludzki w negocjacjach – emocje, percepcja, komunikacja.
<li>Skuteczne negocjacje: przygotowania, miejsce, plan rozmów, priorytety, zadania uczestników negocjacji.
<li>Negocjacje zespołowe – praca w grupie, zachowania członków zespołu, podział obowiązków, ustalenie sposobów podejmowania decyzji w zespole. Dynamika grupy.
<li>Zaliczenie
<li>Podsumowanie zdobytych wiadomości.</ol>

**Metody oceny:**

Sprawdzian pisemny.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

[1] R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się PWE 1994;<br>
[2] W. Ury, Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji PWE 1997;<br>
[3] R. Cialdini „Wywieranie wpływu na ludzi”. Wydanie dowolne;<br>
[4] J. Waszkiewicz, Jak Polak z Polakiem. Szkice o kulturze negocjowania PWN 1997.

**Witryna www przedmiotu:**

-

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt HESWY1W1:**

Zna techniki negocjacji.

Weryfikacja:

Sprawdzian pisemny.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K1\_W19

**Powiązane efekty obszarowe:** T1A\_W02

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt HESWY1K1:**

Ma świadomość konieczności podnoszenia kwalifikacji.

Weryfikacja:

Sprawdzian pisemny.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K1\_K03, K1\_K06

**Powiązane efekty obszarowe:** T1A\_K01, T1A\_K05, T1A\_K06, T1A\_K01, T1A\_K07