**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje w biznesie

**Koordynator przedmiotu:**

dr Aleksandra Kolemba

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny ograniczonego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Ekonomia

**Grupa przedmiotów:**

Obieralne

**Kod przedmiotu:**

PK15/1

**Semestr nominalny:**

1 / rok ak. 2019/2020

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

Udział w wykładach: 30h
Praca własna: 20h
Sumaryczne obciążenie pracą studenta: 50h

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

1,44

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

0

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

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

**Wymagania wstępne:**

brak

**Limit liczby studentów:**

Wykł. min. 15

**Cel przedmiotu:**

Celem przedmiotu jest uzyskanie przez studenta wiedzy i umiejętności oraz rozwijanie kompetencji społecznych w zakresie prowadzenia negocjacji w dochodzeniu do porozumienia w sytuacjach związanych z pełnieniem przyszłych ról zawodowych

**Treści kształcenia:**

1.Ekonomiczne i pozaekonomiczne elementy rzeczywistości społecznej
2.Porozumienie a wszechobecność konfliktów w życiu społecznym, istota negocjacji
3.Komunikacja w asymetrii informacyjnej i rozbieżności interesów
4.Wielofazowość i wielostronność negocjacji w biznesie
5.Proces przygotowania transakcji, problem BATNA, ceny brzegowej, ZOPA, wartości tworzonej
6.Sposoby prowadzenia negocjacji, ustalanie ram i ocena
7.Wykorzystanie interesów komplementarnych w osiąganiu consensusu
8.Problemy ceny, procesu i personalne w negocjacjach biznesowych
9.Identyfikowanie barier na drodze do zawarcia korzystnej transakcji, uwarunkowania kulturowe
10.Wielokrotnośc transakcji a wartości związane z relacjami
11.Rozwijanie kluczowych kompetencji negocjacyjnych. Skuteczny negocjator

**Metody oceny:**

Zaliczenie testu wiedzy

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Literatura podstawowa:
1.Kowalczyk-Grzenkowicz J.; Rozwiązywanie konfliktów, sztuka negocjacji i komunikacji OW PW 2008
2.Nęcki Z.; Negocjacje w biznesie WPSzB 2011
Literatura uzupełniająca:
Bercooff M.A.; Negocjacje PWE 2007
Rządca R.A Negocjacje w interesach PWE 2003
Tyszka T.; Psychologia ekonomiczna GWP 2004

**Witryna www przedmiotu:**

https://www.pw.plock.pl/Kolegium-NEiS

**Uwagi:**

brak

## Efekty przedmiotowe

### Profil praktyczny - wiedza

**Efekt K\_W05:**

Ma podstawową wiedzę o człowieku funkcjonującym w złożonej rzeczywistości społecznej

Weryfikacja:

Kolokwium pisemne

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_WO5

**Powiązane efekty obszarowe:** S1P\_W05

**Efekt K\_W05 :**

Definiuje podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji i komunikacji w grupie

Weryfikacja:

Kolokwium pisemne

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_WO5

**Powiązane efekty obszarowe:** S1P\_W05

**Efekt K\_W07 :**

Posiada wiedzę z zakresu technik negocjacyjnych i sposobów rozwiązywania konfliktów

Weryfikacja:

Kolokwium pisemne

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_WO7

**Powiązane efekty obszarowe:** S1P\_W04, S1P\_W07

### Profil praktyczny - umiejętności

**Efekt K\_U03 :**

Rozumie procesy zachodzące podczas negocjacji biznesowych

Weryfikacja:

Kolokwium

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U03

**Powiązane efekty obszarowe:** S1P\_U03, S1P\_U07

**Efekt K\_U05 :**

Identyfikuje i rozwiązuje problemy w celu osiągnięcia consensusu

Weryfikacja:

Praca w grupie

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U05

**Powiązane efekty obszarowe:** S1P\_U05

**Efekt K\_U04 :**

Umie wskazać zalety i wady alternatywnych rozwiązań przedstawiając własne stanowisko

Weryfikacja:

Kolokwium. Praca w grupie

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U04

**Powiązane efekty obszarowe:** S1P\_U04

### Profil praktyczny - kompetencje społeczne

**Efekt K\_K01 :**

Rozumie potrzebę uczenia się i podnoszenia kwalifikacji

Weryfikacja:

Kolokwium

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_KO1

**Powiązane efekty obszarowe:** S1P\_K01

**Efekt K\_K06 :**

Rozumie konieczność rozwijania kompetencji negocjacyjnych

Weryfikacja:

Kolokwium

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_KO6

**Powiązane efekty obszarowe:** S1P\_K01, S1P\_K06

**Efekt K\_K08 :**

Dzieli się zdobytą wiedzą współpracując w grupie

Weryfikacja:

Praca w grupie

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_KO8

**Powiązane efekty obszarowe:** S1P\_K04, S1P\_K07