**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje

**Koordynator przedmiotu:**

dr inż. Jaksa Michał

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Inżynieria Zarządzania

**Grupa przedmiotów:**

Specjalność: Przedsiębiorczość technologiczna

**Kod przedmiotu:**

-

**Semestr nominalny:**

7 / rok ak. 2020/2021

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

2 ECTS
20h ćwiczenia + 10h przygotowanie do ćwiczeń + 7h analiza literatury + 3h konsultacje + 15h przygotowanie do prac końcowej = 55h

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

0,84 ECTS
20h ćwiczenia +3h konsultacje = 23h

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

2 ECTS
20h ćwiczenia + 10h przygotowanie do ćwiczeń + 7h analiza literatury + 3h konsultacje + 15h przygotowanie do prac końcowej = 55h

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 0h |
| Ćwiczenia:  | 20h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Ukończenie 6 semestrów studiów

**Limit liczby studentów:**

- od 25 osób do limitu miejsc w sali laboratoryjnej (ćwiczenia)

**Cel przedmiotu:**

Celem przedmiotu jest, aby po jego zaliczeniu student:
- posiadał podstawową wiedzę z zakresu zasad strategii prowadzenia negocjacji, przygotowania i prawidłowego prowadzenia negocjacji w różnych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa,
- potrafił skutecznie prowadzić negocjacje,
- potrafił porozumiewać się z ludźmi w środowisku organizacji, zawierając obustronnie korzystne rozwiązania.

**Treści kształcenia:**

B. Ćwiczenia:
C1: Negocjacje w zarządzaniu zespołem i w organizacji - wprowadzenie
C2: charakterystyka najczęstszych podejść do prowadzania negocjacji
C3: strategie i style negocjacji
C4: zasady negocjacji opartych na meritum,
C5: BATNA i jej znaczenie w negocjacjach
C6: etapy negocjacji
C7: trudne sytuacje w negocjacjach,
C8: czynniki wpływające na przebieg negocjacji,
C9: techniki i taktyki negocjacji
C10: zaliczenie przedmiotu

**Metody oceny:**

B. Ćwiczenia:
1. Ocena formatywna:
a) obecność na zajęciach minimum 50% obecności na zajęciach
b) ocena poprawności ćwiczeń wykonanych przez studentów podczas zajęć. Oceniana jest wartość merytoryczna ćwiczeń, terminowość wykonania prac, redakcja prac ćwiczeniowych oraz wynik rozmowy zaliczeniowej członków zespołu z prowadzącym; ocena ćwiczeń w zakresie 0-5 pkt/osobę za każde ćwiczenie.
c) praca zaliczeniowa punktowana 0-10 pkt;.
2. Ocena sumatywna: Przedmiot uznaje się za zaliczony jeśli student był obecny na minimum 50% zajęć i uzyskał minimum 50% + 1 pkt za ćwiczenia oraz pracę zaliczeniową (oceny >=3)
E. Końcowa ocena z przedmiotu: Przedmiot uznaje się za zaliczony jeśli student był obecny na minimum 50% zajęć i uzyskał minimum 50% + 1 pkt za ćwiczenia oraz pracę zaliczeniową (oceny >=3)

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Podstawowa:
1. Fisher R., Ury W., Patton B., 1995 Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa: PWE
2. Harvard Business Essentials, 2003 Negocjacje, Konstancin-Jeziorna: MT Biznes
3. Harvard Business School Press, 2006 Mistrzowskie negocjacje. Jak nawiązać trwałe relacje z partnerami biznesowymi, Warszawa: Studio Emka
Uzupełniająca:
1. Mayer R., 2006 Jak wygrać każde negocjacje, Warszawa: MT Biznes
2. Rządca R. A., 2003 Negocjacje w interesach, Warszawa: PWE
1. Kamiński J., 2003 Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, Warszawa: POLTEXT

**Witryna www przedmiotu:**

www.olaf.wz.pw.edu.pl

**Uwagi:**

-

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt I1\_W08:**

teorię oraz ogólną metodologię badań w zakresie przed-siębiorczości, ze szczególnym uwzględnieniem kreowania postaw przedsiębiorczych i podejmowania wyzwań związanych z rozwojem przedsiębiorczości

Weryfikacja:

Analiza oddanych prac ćwiczeniowych, praca zaliczeniowa

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt I1\_W13:**

cechy człowieka jako twórcy i uczestnika kultury organizacyjnej

Weryfikacja:

Analiza oddanych prac ćwiczeniowych, praca zaliczeniowa

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt I1\_U17:**

brać udział w debacie – przedstawiać i oceniać różne opinie i stanowiska oraz dyskutować o nich

Weryfikacja:

Odpowiedź ustna w trakcie wykonywanych ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt I1\_U19:**

planować i organizować pracę – indywidualną oraz w zespole

Weryfikacja:

Odpowiedź ustna w trakcie wykonywanych ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt I1\_K01:**

krytycznej oceny posiadanej wiedzy

Weryfikacja:

ocena współpracy na zajęciach i sposobu realizacji zadania
zespołowego

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt I1\_K02:**

uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu proble-mów poznawczych i praktycznych

Weryfikacja:

ocena współpracy na zajęciach i sposobu realizacji za-dania
zespołowego

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**