**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje międzynarodowe

**Koordynator przedmiotu:**

dr inż. Jaksa Michał

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia II stopnia

**Program:**

Zarządzanie

**Grupa przedmiotów:**

Specjalność: Zarządzanie przedsiębiorstwem w gospodarce globalnej

**Kod przedmiotu:**

-

**Semestr nominalny:**

2 / rok ak. 2020/2021

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

2 ECTS
20h ćwiczenia + 10x3h przygotowanie się do zajęć + 5h konsultacje + 5h analiza literatury = 60h

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

0,83 ECTS
20h ćwiczenia + 5h konsultacje = 25h

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

2 ECTS
20h ćwiczenia + 10x3h przygotowanie się do zajęć + 5h konsultacje + 5h analiza literatury = 60h

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

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

**Wymagania wstępne:**

-

**Limit liczby studentów:**

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

**Cel przedmiotu:**

Zajęcia mają na celu przedstawienie zachowań menedżerów oraz firm w różnych kulturach narodowych. Dzięki zajęciom studenci powinni opanować umiejętność identyfikacji kryteriów różnicujących kultury zarządzania na całym świecie. Zajęcia prezentują zwyczaje i praktyki w międzynarodowym biznesie według różnych modeli i podejść.

**Treści kształcenia:**

B. Ćwiczenia:
1. Wymiary analizy kultur w środowisku biznesu międzynarodowego. Podział kultur według różnych kryteriów;
2. Środowisko negocjacyjne;
3. Rola i narzędzia komunikowania się w świecie biznesu. Kultury ekspresyjne kontra kultury powściągliwe;
4. Zasady komunikowania się w różnych krajach. Rola komunikowania się w negocjacjach międzykulturowych;
5. Reguły zachowań w biznesie międzynarodowym. Analiza porównawcza: europejski, japoński i amerykański – style prowadzenia negocjacji;
6. Etykieta w negocjacjach międzynarodowych;
7. Bariery występujące w negocjacjach międzynarodowych;

**Metody oceny:**

B. Ćwiczenia:
1. 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 pro-wadzącym; ocena ćwiczeń w zakresie 0-5 pkt. 3. Praca zaliczeniowa punktowana 0-10 pkt; Zaliczenie jest od minimum 50% + 1 pkt (oceny >=3).
Przedmiot uznaje się za zaliczony jeśli ocena z ćwiczeń >=3.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Obowiązkowa:
1. Bieleń Stanisław, 2013. Negocjacje w stosunkach międzynarodo-wych. Warszawa: Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR.
2. Karsznicki Krzysztof, 2013. Sztuka dyplomacji i negocjacji w świecie wielokulturowym. Warszawa: Difin.Salacuse Jeswald, 1994. Negocjacje na rynkach międzynarodowych. Warszawa: PWE.
3. Gesteland Richard, 2000. Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
Uzupełniająca:
1. Kendik Magdalena, 2009. Negocjacje międzynarodowe. War-szawa: Difin.
2. Mole John, 2000. W tyglu Europy. Warszawa: Wyd. Prószyński i S-ka.
3. Marx Elisabeth, 2000. Przełamywanie szoku kulturowego. Czego potrzebujesz, aby odnieść sukces w międzynarodowym biznesie. Warszawa: Agencja Wydawnicza Placet.

**Witryna www przedmiotu:**

www.olaf.wz.pw.edu.pl

**Uwagi:**

-

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt Z2\_W08:**

w pogłębionym stopniu cechy człowieka jako twórcy oraz uczestnika kultury organizacyjnej

Weryfikacja:

Analiza oddanych prac ćwiczeniowych, praca zaliczeniowa

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt Z2\_W13:**

fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu oraz zrównoważonego rozwoju

Weryfikacja:

Analiza oddanych prac ćwiczeniowych, praca zaliczeniowa

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt Z2\_U04:**

identyfikować, interpretować i wyjaśniać złożone zjawi-ska i procesy społeczne oraz relacje między nimi z wykorzystaniem wiedzy z zakresu prawnych uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstw i organizacji

Weryfikacja:

Odpowiedź ustna w trakcie wykonywanych ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt Z2\_U17:**

komunikować się na tematy specjalistyczne ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców

Weryfikacja:

Odpowiedź ustna w trakcie wykonywanych ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt Z2\_K01:**

krytycznej oceny odbieranych treści

Weryfikacja:

ocena współpracy na zajęciach i sposobu realizacji za-dania
zespołowego

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt Z2\_K05:**

myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy

Weryfikacja:

ocena współpracy na zajęciach i sposobu realizacji za-dania
zespołowego

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**