**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje

**Koordynator przedmiotu:**

dr inż. Jaksa Michael

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Zarządzanie

**Grupa przedmiotów:**

Specjalność: Zarządzanie procesami w przedsiębiorstwie

**Kod przedmiotu:**

-

**Semestr nominalny:**

6 / rok ak. 2022/2023

**Liczba punktów ECTS:**

1

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

1 ECTS
10h wykłady + 10h ćwiczenia + 3h przygotowanie się do zajęć + 2h konsultacje = 25h

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

0,9 ECTS

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

-

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 15h |
| Ćwiczenia:  | 15h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

-

**Limit liczby studentów:**

- od 15 osób do limitu miejsc w sali audytoryjnej (wykład) - od 12 osób do limitu miejsc w sali ćwiczeniowej (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:**

Wykłady:
1) Negocjacje w organizacji;
2) Charakterystyka najczęstszych podejść do prowadzania negocjacji;
3) Zasady negocjacji opartych na meritum;
4) BATNA i jej znaczenie w negocjacjach,
Ćwiczenia:
1) Strategie negocjacji;
2) Trudne sytuacje w negocjacjach;
3) Czynników wpływających na przebieg negocjacji;
4) Etapy negocjacji;
5) Techniki i taktyki negocjacji

**Metody oceny:**

Wykłady:
1. Ocena formatywna: 1) obecność na zajęciach potwierdzana wyrywkowo robioną listą obecności (raz na kilka zajęć). 2) Przygotowanie pracy końcowej na zadany temat.
2. Ocena sumatywna: wymagane jest 1) ponad 80% obecności i 2) ocena z pracy końcowej w skali 2,0-5,0
Ćwiczenia:
1. Ocena formatywna: ocena poprawności ćwiczeń wykonanych przez studentów podczas zajęć. Elementy ćwiczeń są dyskutowane na każdych ćwiczeniach.
2 Ocena sumatywna. 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.; Zaliczenie jest od minimum 50% + 1 pkt (oceny >=3).
Końcowa ocena z przedmiotu: Przedmiot uznaje się za zaliczony
jeśli średnia ocen z wykładów i ćwiczeń >=3, przy zastrzeżeniu, że ocena z wykładów i ćwiczeń jest minimum 3,0.

**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. Mayer R., 2006 Jak wygrać każde negocjacje, Warszawa: MT Biznes
Uzupełniająca:
1. Rządca R. A., 2003 Negocjacje w interesach, Warszawa: PWE
2. Kamiński J., 2003 Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, Warszawa: POLTEXT
3. Jung S., Krebs P., 2019. The Essentials of Contract Negotiation. Springer International Publishing.

**Witryna www przedmiotu:**

moodle.usos.pw.edu.pl

**Uwagi:**

-

## Charakterystyki przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Charakterystyka Z1\_WG3, Z1\_WG5:**

Absolwent ma zaawansowaną wiedzę z zakresu zasad strategii prowadzenia negocjacji, przygotowania i prawidłowego prowadzenia negocjacji w różnych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa

Weryfikacja:

Wykład – obecności na zajęciach i zaliczenie pracy końcowej
Ćwiczenia - zaliczenie pisemne ćwiczeń

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:**

**Powiązane charakterystyki obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Charakterystyka Z1\_UW1:**

Absolwent potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do skutecznego prowadzenia negocjacji

Weryfikacja:

Wykład – obecności na zajęciach i zaliczenie pracy końcowej
Ćwiczenia - zaliczenie pisemne ćwiczeń

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:**

**Powiązane charakterystyki obszarowe:**

**Charakterystyka Z1\_UK11:**

Absolwent potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do porozumiewania się z ludźmi w środowisku organizacji, zawierając obustronnie korzystne rozwiązania

Weryfikacja:

Ćwiczenia - zaliczenie pisemne ćwiczeń

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:**

**Powiązane charakterystyki obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Charakterystyka Z1\_KK1, Z1\_KK2, Z1\_KO4:**

Absolwent rozumie jak istotna jest jego własna wiedza z zakresu negocjacji dla funkcjonowania i pokonywania problemów w organizacji oraz dla działania w sposób przedsiębiorczy. Jest gotów do jej krytycznej oceny i zasięgania opinii ekspertów w tej dziedzinie

Weryfikacja:

Wykład – obecności na zajęciach i zaliczenie pracy końcowej
Ćwiczenia - zaliczenie pisemne ćwiczeń

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:**

**Powiązane charakterystyki obszarowe:**