**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje w pracy menedżera

**Koordynator przedmiotu:**

dr inż. Michał Jaksa

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Zarządzanie i Inżynieria Produkcji

**Grupa przedmiotów:**

Z7 - Zarządzanie strategiczne

**Kod przedmiotu:**

7P1Z7

**Semestr nominalny:**

7 / rok ak. 2014/2015

**Liczba punktów ECTS:**

3

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

75h (3 ECTS)
20h (ćwiczenia) + 10x4h (przygotowanie się do zajęć) + 1h (konsulta-cje) + 14h (zapoznanie się z literaturą)

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

0,8 ECTS
20h (ćwiczenia) + 1h (konsultacje) = 21h

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

2,4 ECTS
20h (ćwiczenia) + 10x4h (przygotowanie się do zajęć) = 60h

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 0h |
| Ćwiczenia:  | 300h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Brak wymagań

**Limit liczby studentów:**

od 15 do 30 (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, zawie-rając obustronnie korzystne rozwiązania.

**Treści kształcenia:**

1) Negocjacje w organizacji. 2) Charakterystyka najczęstszych podejść do prowadzania negocjacji. 3) Strategie negocjacji. 4) Zasady negocjacji opartych na meritum. 5) BATNA i jej znaczenie w negocjacjach. 6) Trudne sytuacje w negocjacjach. 7) Czynników wpływających na prze-bieg negocjacji. 8) Etapy negocjacji. 9) Techniki i taktyki negocjacji.

**Metody oceny:**

Ocena formatywna: ocena poprawności ćwiczeń wykonanych przez stu-dentów podczas zajęć. Elementy ćwiczeń są dyskutowane na każdych ćwiczeniach. 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 2-5; do zaliczenia wymagane jest uzyskanie oceny >=3.
Ocena końcowa z przedmiotu: przedmiot uznaje się za zaliczony jeśli ocena z ćwiczeń >=3.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

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

**Witryna www przedmiotu:**

-

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt 7P1Z7\_W01:**

 posiada podstawową wiedzę z zakresu zasad strategii pro-wadzenia negocjacji, przygotowania i prawidłowego pro-wadzenia negocjacji w różnych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa

Weryfikacja:

odpowiedź ustna w trakcie wykonywanych ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt 7P1Z7\_U02:**

 potrafił porozumiewać się z ludźmi w środowisku organi-zacji, zawierając obustronnie korzystne rozwiązania

Weryfikacja:

weryfikacja wykonania ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt 7P1Z7\_U01:**

 potrafi skutecznie prowadzić negocjacje

Weryfikacja:

weryfikacja wykonania ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt 7P1Z7\_K02:**

 rozumie potrzebę zachowań personalnych i przestrzega za-sad etyki, w tym uczciwości

Weryfikacja:

ocena współpracy na zajęciach i sposobu realizacji zadania zespołowego

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt 7P1Z7\_K01:**

 rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie

Weryfikacja:

ocena współpracy na zajęciach i sposobu realizacji zadania zespołowego

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**