**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje

**Koordynator przedmiotu:**

dr inż. Jaksa Michał

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Zarządzanie

**Grupa przedmiotów:**

Specjalność: Zarządzanie procesami w przedsiębiorstwie

**Kod przedmiotu:**

-

**Semestr nominalny:**

6 / rok ak. 2020/2021

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

2 ECTS
10h wykłady + 10h ćwiczenia + 5x2h przygotowanie się do zajęć + 5h konsultacje + 10h przygotowanie do pracy końcowej + 5h analiza literatury = 50h

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

1 ECTS
10h wykłady + 10h ćwiczenia + 5h konsultacje = 25h

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

1,6 ECTS
10h ćwiczenia + 5x2h przygotowanie się do zajęć + 5h konsultacje + 10h przygotowanie do pracy końcowej + 5h analiza literatury = 40h

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 10h |
| Ćwiczenia:  | 10h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

-

**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 prowadze-nia negocjacji, przygotowania i prawidłowego prowadzenia nego-cjacji w różnych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa,
- potrafił skutecznie prowadzić negocjacje
- potrafił porozumiewać się z ludźmi w środowisku organizacji, za-wierając obustronnie korzystne rozwiązania.

**Treści kształcenia:**

A. Wykłady:
1) Negocjacje w organizacji;
2) Charakterystyka najczęstszych podejść do prowadzania negocja-cji;
3) Zasady negocjacji opartych na meritum;
4) BATNA i jej znaczenie w negocjacjach,
B. 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:**

A. Wykłady:
1. Ocena formatywna: 1) obecność na zajęciach potwierdzana wy-rywkowo robioną listą obecności (raz na kilka zajęć). 2) Przygoto-wanie 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
B. 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).
E. Końcowa ocena z przedmiotu: Przedmiot uznaje się za zaliczo-ny
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. Nego-cjowanie 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, War-szawa: 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 kon-fliktów, Warszawa: POLTEXT

**Witryna www przedmiotu:**

www.olaf.wz.pw.edu.pl

**Uwagi:**

-

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt Z1\_W11:**

fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu oraz zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw i organizacji

Weryfikacja:

Analiza oddanych prac ćwiczeniowych, praca zaliczeniowa

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt Z1\_W14:**

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 Z1\_U19:**

przedstawiać i oceniać różne opinie, stanowiska i poglądy oraz dyskutować o nich

Weryfikacja:

Odpowiedź ustna w trakcie wykonywanych ćwiczeń

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt Z1\_U21:**

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 Z2\_K01:**

krytycznej oceny odbieranych treści

Weryfikacja:

ocena współpracy na zajęciach i sposobu realizacji zadania
zespołowego

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt Z2\_K04:**

myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy

Weryfikacja:

ocena współpracy na zajęciach i sposobu realizacji zadania
zespołowego

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**