**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje - strategie i techniki

**Koordynator przedmiotu:**

Adriana Bartnik, dr ; Aleksandra Firek, mgr

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny dowolnego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Inzynieria Chemiczna i Procesowa

**Grupa przedmiotów:**

HES

**Kod przedmiotu:**

1070-IC000-ISP-H206

**Semestr nominalny:**

2 / rok ak. 2019/2020

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

1. Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim wynikające z planu studiów 30
2. Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim w ramach konsultacji, egzaminów, sprawdzianów etc. -
3. Godziny pracy samodzielnej studenta w ramach przygotowania do zajęć oraz opracowania sprawozdań, projektów, prezentacji, raportów, prac domowych etc. 10
4. Godziny pracy samodzielnej studenta w ramach przygotowania do egzaminu, sprawdzianu, zaliczenia etc. 10
Sumaryczny nakład pracy studenta 50

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

-

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

-

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład: | 0h |
| Ćwiczenia: | 30h |
| Laboratorium: | 0h |
| Projekt: | 0h |
| Lekcje komputerowe: | 0h |

**Wymagania wstępne:**

brak

**Limit liczby studentów:**

brak

**Cel przedmiotu:**

1. Zapoznanie studentek i studentów z zagadnieniem Negocjacji oraz strategii negocjacyjnych i technik negocjacyjnych
2. Omówienie procesu negocjacji, strategii i technik negocjacyjnych w kontekście psychologicznym, prawnym i socjologicznym
3. Praktyczne zastosowanie negocjacji: od negocjacji w życiu codziennym po negocjacje uczelniane, w biznesie, na sali sądowej, w miejscu pracy

**Treści kształcenia:**

1. Konflikt – definicje, dynamika konfliktów, proces rozwoju sytuacji konfliktowych. Przyczyny powstawania konfliktów – koło konfliktu
2. Definiowanie negocjacji
3. Strategie negocjacyjne
4. Prawne uwarunkowania i możliwości negocjacji, mediacji ugody
5. Strategie i techniki negocjacyjne
6. Różne style rozwiązywania konfliktów. Zachowania w sytuacjach konfliktowych
7. Skuteczne negocjacje: przygotowania, miejsce, plan rozmów, priorytety, zadania uczestników negocjacji, określanie stanowisk, celów i interesów negocjacyjnych
8. Negocjacje pozycyjne jako strategia rozwiązywania sporów
9. Negocjacje problemowe – zasady i filozofia, zastosowanie, tryb postępowania.
10. Problem ludzki w negocjacjach – emocje, percepcja, komunikacja, mowa ciała
11. Wybrane techniki negocjacyjne w praktyce

**Metody oceny:**

1. kolokwium
2. test
3. praca domowa
4. dyskusja
5. seminarium

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

1. Robert B. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, teoria i praktyka, Gdańskie Wydawnictwo |psychologiczne – wydanie obojętnie
2. R. Fisher, oraz W. Ury, Dochodząc do TAK: Negocjowanie bez poddawania się̨ , PWE Warszawa 2016;
3. E. M. Cenker, Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej, WSB, Poznań 2011.
4. D. A. Lax, Negocjacje w trzech wymiarach: Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes, Warszawa 2010;
5. Z. Nęcki. Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2012.
6. J. Kamiński, Negocjowanie: Techniki rozwiązywania konfliktów, POLTEXT, Warszawa 2007.
7. G. Rosa, Komunikacja i negocjacje w biznesie, WN Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009;
8. N. Peeling, Negocjacje: Co dobry negocjator wie, robi i mówi, PWE, Warszawa 2010;

**Witryna www przedmiotu:**

-

**Uwagi:**

Obecność obowiązkowa.
Jeśli student przekroczy limit nieobecności określony w regulaminie, a chce zaliczyć przedmiot musi wcześniej zaliczyć materiał z zajęć, na których nie był obecny.
W przypadku niezaliczenia przedmiotu kończącego się oceną zintegrowaną lub niezaliczenia poszczególnego typu zajęć w ramach danego przedmiotu student powtarza przedmiot w całości.
Zaliczenie przedmiotu kończy się zaliczeniem poprzez oddanie i ocenę z pracy semestralnej (prowadząca na pierwszych zajęciach negocjuje ze studentami i warunki pracy semestralnej).
Efekty uczenia się z zajęć sprawdzane są podczas całego semestru i w ramach pracy semestralnej/kolokwium albo testu. Tematyka pracy i dokładna jej forma ustalane są ze studentami na pierwszym spotkaniu.
Jako przykładowe prace proponowane jest:
1. Stworzenie słownika pojęć z zakresu negocjacji
2. Symulacja negocjacji
3. Warunki sprzyjające/utrudniające negocjacje
Inne informacje:
1. Jeśli wybrana zostanie praca zaliczeniowa końcowa jako praca pisemna domowa to Student/studentka oddaje pracę semestralną na 2 tygodnie przed ostatnimi zajęciami
2. Jeśli wybrany zostanie test lub kolokwium zaliczeniowe to studenci piszą je na przedostatnich zajęciach
3. Jeśli zostanie wybrana odpowiedź ustna to zaliczenie odbywa się na dwóch ostatnich zajęciach
4. Informacja o ocenie przekazywana jest studentom w dniu ostatnich zajęć
5. Student ma prawo do wglądu do pracy w terminie wpisów, który podawany jest wraz z informacją o terminie egzaminu. Studenci uzyskują wgląd do prac pojedynczo, a jeśli prace pisane były zespołowo do prawo do wglądu przysługuje całemu zespołowi.
6. Prace studentów mogą być inspirowane materiałami dostępnymi w Internecie. Nie mniej jednak każda musi posiadać odpowiedni wykaz źródeł.
7. Prace mogą być pisane zespołowo.
Praca semestralna to test końcowy, kolokwium pisemne lub praca pisemna semestralna – indywidualna lub grupowa.
Zaliczenie ma dwa etapy: zaliczenie pracą przez cały semestr i praca końcowa. Ogółem w trakcie realizacji przedmiotu student może uzyskać 100 punktów.

## Charakterystyki przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Charakterystyka W1:**

Student wie jakie czynniki wpływają na konflikt i jak codzienne stosowanie technik negocjacyjnych przyczynia się do łagodzenia konfliktów. Student wie jakie są strategie i techniki negocjacyjne. Student wie jak powinny przebiegać negocjacje i jakie są etapy negocjacji.

Weryfikacja:

kolokwium, test, dyskusja

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K1\_W08, K1\_W09

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** P6U\_W, I.P6S\_WK, III.P6S\_WK

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Charakterystyka U1:**

Umie przeprowadzić negocjacje. Umie samodzielnie zaprojektować proces negocjacji.

Weryfikacja:

praca domowa, dyskusja

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K1\_U01, K1\_U02

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** I.P6S\_UK, III.P6S\_UW.o, P6U\_U, I.P6S\_UU, I.P6S\_UW.o

**Charakterystyka U2:**

Potrafi planować i organizować pracę indywidualną oraz w zespole.

Weryfikacja:

seminarium

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K1\_U17

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** P6U\_U, I.P6S\_UO

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Charakterystyka KS1:**

Rozwiązywania sporów z zastosowaniem technik negocjacyjnych.
Przygotowania negocjacji.

Weryfikacja:

dyskusja, seminarium, praca domowa

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K1\_K02

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** P6U\_K, I.P6S\_KR