**Nazwa przedmiotu:**

Negocjacje - strategie i techniki

**Koordynator przedmiotu:**

dr Jolanta Kowalczyk-Grzenkowicz

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny ograniczonego 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. 2021/2022

**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 wymagań wstępnych.
W trakcie nie wolno robić zdjęć i nagrywać. Materiały udostępniane studentom nie mogą być powielane ani rozpowszechniane. Prowadzącym przysługują autorskie prawa osobiste.

**Limit liczby studentów:**

-

**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 i typologie konfliktów, proces rozwoju sytuacji konfliktowych. Przyczyny powstawania konfliktów – koło konfliktu.
2. Różne style rozwiązywania konfliktów. Zachowania w sytuacjach konfliktowych.
3. Pokojowe procedury rozwiązywania konfliktów – negocjacje, mediacje, arbitraż, facylitacja.
4. Skuteczna komunikacja jako sposób rozwiązywania i unikania konfliktów, zasady skutecznego komunikowania.
5. Asertywność w negocjacjach i mediacjach.
6. Mediacje – podstawowe zasady, rodzaje mediacji, mediator i jego rola.
7. Definiowanie negocjacji.
8. Strategie i techniki negocjacyjne.
9. Skuteczne negocjacje: przygotowania, miejsce, plan rozmów, priorytety, zadania uczestników negocjacji, określanie stanowisk, celów i interesów negocjacyjnych.
10. Negocjacje pozycyjne jako strategia rozwiązywania sporów.
11. Negocjacje problemowe – zasady i filozofia, zastosowanie, tryb postępowania.
12. Wybrane techniki negocjacyjne w praktyce.

**Metody oceny:**

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

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

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. J. Kowalczyk-Grzenkowicz, J. Arcimowicz, P. Jermakowicz Rozwiązywanie konfliktów, sztuka negocjacji i komunikacji, OWPW 2003.
Literatura uzupełniająca:
1. D. A. Lax, Negocjacje w trzech wymiarach: Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes, Warszawa 2010;
2. Z. Nęcki. Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2012.
3. J. Kamiński, Negocjowanie: Techniki rozwiązywania konfliktów, POLTEXT, Warszawa 2007.
4. G. Rosa, Komunikacja i negocjacje w biznesie, WN Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009;
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 ocenę z pracy semestralnej
Efekty uczenia się z zajęć sprawdzane są podczas całego semestru i w ramach kolokwium albo testu.
Inne informacje:
1. Test lub kolokwium zaliczeniowe studenci piszą na przedostatnich zajęciach
2. Jeśli zostanie wybrana odpowiedź ustna to zaliczenie odbywa się na dwóch ostatnich zajęciach
3. Informacja o ocenie przekazywana jest studentom w dniu ostatnich zajęć
Praca semestralna to test końcowy lub kolokwium pisemne.

Zaliczenie przedmiotu:
1) obecność na zajęciach,
2) punktowany aktywny udział w zajęciach (partycypacja w ćwiczeniach, udział w dyskusji)
3) uzyskanie pozytywnego wyniku z pisemnego kolokwium w formie testu jednokrotnego wyboru z możliwymi pytaniami otwartymi – 20 punktów.
Skala ocen:
do 10 pkt ndst
11-12 pkt dst
13-14 pkt dst+
15-16 pkt db
17-18 pkt db +
19-20 pkt bdb
Praca semestralna to test końcowy, kolokwium pisemne.
Metody sprawdzenia efektów:
1.Praca na ćwiczeniach.

## 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:** I.P6S\_WK, P6U\_W, III.P6S\_WK

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Charakterystyka U1:**

Umie przeprowadzić negocjacje. Umie samodzielnie zaprojektować proces negocjacji.

Weryfikacja:

praca domowa, dyskusja

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K1\_U03, K1\_U01, K1\_U02

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

**Charakterystyka U2:**

Potrafi planować i organizować pracę indywidualną oraz w zespole.

Weryfikacja:

seminarium

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K1\_U17

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

### 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:** I.P6S\_KR, P6U\_K