**Politechnika Warszawska Filia w Płocku**

**Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych**

**Karta przedmiotu**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kod przedmiotu | | **PK15/1, ZPK15/1** | | | | | | | | | |
| Nazwa przedmiotu | | **NEGOCJACJE W BIZNESIE** | | | | | | | | ECTS | **2** |
| Profil kształcenia | | **PRAKTYCZNY** | | | | | | | | Rok akademicki | **2017/18** |
| Poziom kształcenia  (studiów) | | **STUDIA PIERWSZEGO STOPNIA** | | | | | | | | Semestr | **I** |
| Wydział | | **KOLEGIUM NAUK EKONOMICZNYCH I SPOŁECZNYCH** | | | | | | | | | |
| Kierunek | | **EKONOMIA** | | | Specjalność | | **Finanse i rachunkowość / Ekonomia menedżerska** | | | | |
| Osoba(y) prowadząca(e) przedmiot | | | | **MGR BOŻENA CHOROSIŃSKA** | | | | | | | |
| Tryb studiów | | | **Stacjonarne** | | | | | | | | |
| Forma prowadzenia studiów | | | wykłady | ćwiczenia | seminarium | | Rygor | | | | |
| Wymiar zajęć | | | **30** |  |  | | **ZALICZENIE NA OCENĘ** | | | | |
| Tryb studiów | | | **Niestacjonarne** | | | | | | | | |
| Forma prowadzenia studiów | | | wykłady | ćwiczenia | seminarium | | Rygor | | | | |
| Wymiar zajęć | | | **16** |  |  | | **ZALICZENIE NA OCENĘ** | | | | |
| Język prowadzenia zajęć | | | **POLSKI** | | | | | | | | |
| Cel przedmiotu | | | Celem przedmiotu jest uzyskanie przez studenta wiedzy i umiejętności oraz rozwijanie kompetencji społecznych w zakresie prowadzenia negocjacji w dochodzeniu do porozumienia w sytuacjach związanych z pełnieniem przyszłych ról zawodowych | | | | | | | | |
| Wymagania wstępne. | | | |  | | | | | | | |
| **Opis efektów kształcenia dla przedmiotu** | | | | | | | | | | | |
| LP | Student, który zaliczył przedmiot osiągnął efekty: | | | | | SYMBOL  EKK | | SYMBOL  EKO | Sposób sprawdzenia efektu kształcenia | | |
| **WIEDZA** | | | | | | | | | | | |
|  | Ma podstawową wiedzę o człowieku funkcjonującym w złożonej rzeczywistości społecznej | | | | |  | |  | Kolokwium pisemne  Kolokwium pisemne  Kolokwium pisemne | | |
|  | Definiuje podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji i komunikacji w grupie | | | | |  | |  |
|  | Posiada wiedzę z zakresu technik negocjacyjnych i sposobów rozwiązywania konfliktów | | | | |  | |  |
|  |  | | | | |  | |  |
|  |  | | | | |  | |  |
|  |  | | | | |  | |  |
|  |  | | | | |  | |  |
|  |  | | | | |  | |  |
| **UMIEJĘTNOŚCI** | | | | | | | | | | | |
|  | Rozumie procesy zachodzące podczas negocjacji biznesowych | | | | |  | |  | Kolokwium  Praca w grupie  Kolokwium  Praca w grupie | | |
|  | Identyfikuje i rozwiązuje problemy w celu osiągnięcia consensusu | | | | |  | |  |
|  | Umie wskazać zalety i wady alternatywnych rozwiązań przedstawiając własne stanowisko | | | | |  | |  |
|  |  | | | | |  | |  |
|  |  | | | | |  | |  |
|  |  | | | | |  | |  |
| **KOMPETENCJE SPOŁECZNE** | | | | | | | | | | | |
|  | Rozumie potrzebę uczenia się i podnoszenia kwalifikacji | | | | |  | |  | Kolokwium  Kolokwium  Praca w grupie | | |
|  | Rozumie konieczność rozwijania kompetencji negocjacyjnych | | | | |  | |  |
|  | Dzieli się zdobytą wiedzą współpracując w grupie | | | | |  | |  |
|  |  | | | | |  | |  |
| **Treści programowe** | | | | | | | | | | | |
| **Studia stacjonarne** | | | | | | | | | | | |
| **Wykłady** *(tematy)* | | | | | | | | | | | |
| 1.Ekonomiczne i pozaekonomiczne elementy rzeczywistości społecznej  2.Porozumienie a wszechobecność konfliktów w życiu społecznym, istota negocjacji  3.Komunikacja w asymetrii informacyjnej i rozbieżności interesów  4.Wielofazowość i wielostronność negocjacji w biznesie  5.Proces przygotowania transakcji, problem BATNA, ceny brzegowej, ZOPA, wartości tworzonej  6.Sposoby prowadzenia negocjacji, ustalanie ram i ocena  7.Wykorzystanie interesów komplementarnych w osiąganiu consensusu  8.Problemy ceny, procesu i personalne w negocjacjach biznesowych  9.Identyfikowanie barier na drodze do zawarcia korzystnej transakcji, uwarunkowania kulturowe  10.Wielokrotnośc transakcji a wartości związane z relacjami  11.Rozwijanie kluczowych kompetencji negocjacyjnych. Skuteczny negocjator | | | | | | | | | | | |
| **Ćwiczenia** *(tematy)* | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| **Studia niestacjonarne** | | | | | | | | | | | |
| **Wykłady** *(tematy)* | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| **Ćwiczenia** *(tematy)* | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Forma i warunki zaliczenia** | | |
|  | | |
|  | | | |
| **Zalecana literatura** | | | |
| **Literatura podstawowa:** | | | |
| 1.Kowalczyk-Grzenkowicz J.; Rozwiązywanie konfliktów, sztuka negocjacji i komunikacji OW PW 2008  2.Nęcki Z.; Negocjacje w biznesie WPSzB 2011 | | | |
| **Literatura uzupełniająca:** | | | |
| Bercooff M.A.; Negocjacje PWE 2007  Rządca R.A Negocjacje w interesach PWE 2003  Tyszka T.; Psychologia ekonomiczna GWP 2004 | | | |
|  | | | |
| **Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)** | | | |
| Forma nakładu pracy studenta | Obciążenie studenta [h] | | |
| studia  stacjonarne | studia  Niestacjonarne | |
| Liczba godzin wg planu studiów | | | |
| Udział w wykładach | 30 | 16 | |
| Udział w ćwiczeniach |  |  | |
| Praca własna: | 20 | 34 | |
| Sumaryczne obciążenie pracą studenta | **50** | **50** | |
| **Punkty ECTS za przedmiot** | **2** | | |
| **Uwagi:** | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Liczba punktów ECTS uzyskanych w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem akademickim** | studia  stacjonarne | | studia  niestacjonarne |
| Liczba punktów ECTS według planu studiów ( wykłady + ćwiczenia) | 1,2 |  | |
| Inne formy kontaktu bezpośredniego ( egzaminy, konsultacje oraz zaliczenia i egzaminy w dodatkowych terminach) | Konsultacje 0,16  Dodatkowe zaliczenia0,08 |  | |
| **Łącznie** |  | |  |
| **Uwagi:** | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nakład pracy studenta w ramach zajęć o charakterze praktycznym** | studia  stacjonarne | studia  niestacjonarne |
| Liczba godzin według planu studiów: | | |
| Udział w ćwiczeniach |  |  |
| Praca własna: |  |  |
| **Suma godzin obciążeń studenta pracą o charakterze praktycznym** |  |  |
| **Punkty ECTS za pracę praktyczną** |  |  |
| **Uwagi:** |  |  |

………………………………….. ………………………………….

podpis Dyrektora KNEiS podpis prowadzącego zajęcia