|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Znalezione obrazy dla zapytania uniwersytet morski gdynia logo | **UNIWERSYTET MORSKI W GDYNI**  **Wydział Zarządzania i Nauk o Jakości** | https://umg.edu.pl/sites/default/files/zalaczniki/wznj-02_0.png |

**KARTA PRZEDMIOTU**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kod przedmiotu |  | Nazwa przedmiotu | w jęz. polskim | |  | | --- | | **NEGOCJACJE W BIZNESIE** | |
| w jęz. angielskim | |  | | --- | | **BUSINESS NEGOTIATIONS** | |

|  |  |
| --- | --- |
| Kierunek | **Nauki o Jakości** |
| Specjalność | **Wszystkie** |
| Poziom kształcenia | **Studia pierwszego stopnia** |
| Forma studiów | **niestacjonarne** |
| Profil kształcenia | **Ogólnoakademicki** |
| Status przedmiotu | **Wybieralny** |
| Rygor | **Zaliczenie z oceną** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Semestr studiów** | **Liczba punktów ECTS** | **Liczba godzin w tygodniu** | | | | **Liczba godzin w semestrze** | | | |
| **W** | **C** | **L** | **P** | **W** | **C** | **L** | **P** |
| VI | 2 |  | 1 |  |  |  | 9 |  |  |
| **Razem w czasie studiów** | | | | | | **9** | | | |

|  |
| --- |
| **Wymagania w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji** |
| Brak wymagań wstępnych |

|  |
| --- |
| **Cele przedmiotu** |
| Rozwinięcie kompetencji menedżerskich ukierunkowanych na negocjacje i kontakt z klientem. Nabycie podstawowej wiedzy na temat reguł i technik negocjacyjnych. Techniki poznane w ramach modułu są stosowane przez sprzedawców, specjalistów ds. sprzedaży, pośredników, agentów, handlowców. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Osiągane efekty uczenia się dla przedmiotu (EKP)** | | |
| **Symbol** | **Po zakończeniu przedmiotu student:** | **Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się** |
| EKP01 | Student definiuje proces negocjacji, identyfikuje jego elementy. | NK\_W04, NK\_W05 |
| EKP02 | potrafi podjąć racjonalne decyzje w oparciu o posiadane informacje rynkowe | NK\_U03  NK\_U11 |
| EKP03 | Student wybiera i stosuje optymalny styl negocjacji. | NK\_K02 |
| EKP04 | Wie, w jaki sposób różnice indywidualne przekładają się na komunikację międzyludzką w organizacjach i między nimi. | NK\_U03, NK\_K02 |
|  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Treści programowe** | **Liczba godzin** | | | | **Odniesienie do EKP** |
| **W** | **C** | **L** | **P** |
| Negocjacje i komunikacja - wprowadzenie. |  | **1** |  |  | EKP04, EKP\_02 |
| Konflikt i współzależność. Negocjacje dystrybutywne – reguły i techniki vs Negocjacje integracyjne - reguły i techniki. |  | **1** |  |  | EKP04, EKP\_02 |
| Cechy negocjatora skutecznego. |  | **2** |  |  | EKP01 |
| Aspekty komunikowania się w negocjacjach. Etapy negocjacji. |  | **1** |  |  | EKP03, EKP04 |
| Przygotowanie do rozmów. Indywidualne style i strategie negocjacyjne. Reguły perswazji. |  | **1** |  |  | EKP\_03, EKP\_04 |
| Techniki argumentacji. Wywieranie wpływu. Negocjacje z trudnymi partnerami - metody radzenia sobie. |  | **2** |  |  | EKP01 |
| Symulacje sytuacji negocjacyjnych. |  | **1** |  |  | EKP\_03, EKP\_02 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Metody weryfikacji efektów uczenia się dla przedmiotu** | | | | | | | | | |
| **Symbol EKP** | **Test** | **Egzamin ustny** | **Egzamin pisemny** | **Kolokwium** | **Sprawozdanie** | **Projekt** | **Prezentacja** | **Zaliczenie praktyczne** | **Inne** |
| EKP\_01 | X |  |  |  |  |  |  | X |  |
| EKP\_02 |  |  |  |  |  |  |  | X |  |
| EKP\_03 |  |  |  |  |  |  |  | X |  |
| EKP\_04 |  |  |  |  |  |  |  | X |  |

|  |
| --- |
| **Kryteria zaliczenia przedmiotu** |
| Aktywny udział w zajęciach, ocena z testu minimum na poziomie dostatecznym. |

Uwaga: student otrzymuje ocenę powyżej dostatecznej, jeżeli uzyskane efekty kształcenia przekraczają wymagane minimum.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nakład pracy studenta** | | | | | |
| **Forma aktywności** | **Szacunkowa liczba godzin przeznaczona na zrealizowanie aktywności** | | | | |
| **W** | **C** | **L** | | **P** |
| Godziny kontaktowe |  | 9 |  | |  |
| Czytanie literatury |  | 15 |  | |  |
| Przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych, laboratoryjnych, projektowych |  | 12 |  | |  |
| Przygotowanie do egzaminu, zaliczenia |  | 10 |  | |  |
| Opracowanie dokumentacji projektu/sprawozdania |  | 10 |  | |  |
| Uczestnictwo w zaliczeniach i egzaminach |  | 1 |  | |  |
| Udział w konsultacjach |  | 2 |  | |  |
| **Łącznie godzin** |  |  |  | |  |
| **Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu** | **59** | | | | |
| **Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu** | **2** | | | | |
|  | **Liczba godzin** | | | **ECTS** | |
| Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi | 9 | | | 1 | |
| Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich | 12 | | | 1 | |

|  |
| --- |
| **Literatura podstawowa** |
| 1. Cialdini R.: Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009  2. Camp J. Zacznij od nie, Moderator, Wrocław 2004 |
| **Literatura uzupełniająca** |
| 1. Lax A.D.: Negocjacje w trzech wymiarach. Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes Sp z o.o., Warszawa 2007 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Osoba odpowiedzialna za przedmiot** | |
| Dr Agnieszka Czarnecka | ZZE |
| **Pozostałe osoby prowadzące przedmiot** | |
|  |  |