

Negocjacje

GRUPA PRZEDMIOTÓW: Kierunkowe	SEMESTR STUDIÓW: II	KATEDRA: Zarządzania
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
Forma zajęć	Wykład / Ćwiczenia	
Liczba godzin (ogółem w semestrze)	15 / 30	15 / 30
Punkty ECTS	4 ECTS	

EFEKTY KSZTAŁCENIA:	Wykład: Nabycie przez studentów umiejętności rozumienia istoty i znaczenia negocjacji.
	Ćwiczenia: Umiejętność wyboru strategii negocjacyjnej i właściwego poprowadzenia rozmów oraz poznanie zasad służących budowaniu klimatu porozumienia. Umiejętność posługiwania się poznanymi technikami i taktykami negocjacyjnymi.

Tematyka wykładów:

1	Wprowadzenie, literatura, warunki zaliczenia przedmiotu. Znaczenie negocjacji we współczesnym świecie. Omówienie procesu negocjacji: definicja, cel i style prowadzenia negocjacji. Negocjacje jako jedna z metod rozwiązywania konfliktów
2	Istota, rodzaje uwarunkowania negocjacji. Kiedy podejmować negocjacje. Konflikt – istota, rodzaje, uwarunkowania przebieg, rodzaje konfliktów, Konflikt w organizacji podejście współczesne i tradycyjne. Negocjacje w rejonach konfliktu i w sytuacjach kryzysowych
3	Style rozwiązywania konfliktów a style negocjacji; Osobowość partnerów a style rozwiązywania konfliktów. Formy i sposoby prowadzenia negocjacji. Kryteria oceny negocjacji.
4.	Strategie i taktyki. Model harwardzki i model dystrybucyjny Model Mastenbroeka.
5	Etapy negocjacji. Planowanie negocjacji - etap wstępny. Prowadzenie negocjacji- etap zasadniczy.
6	Negocjacje wewnątrz organizacji. Skład zespołu negocjacyjnego.
7	Trudny partner w negocjacjach. Radzenie sobie z różnymi partnerami.
8	Proces negocjacji. Jak dobrze przygotować się do negocjacji.
9	Techniki negocjacji w poszczególnych etapach procesu negocjacji cz.1. Zabezpieczenie informacyjne negocjacji.
10	Taktyki i techniki negocjacji cz.2. Przewodniczenie negocjacji. Ocena sytuacji.
11	Zasady przygotowywania i prowadzenia prezentacji handlowej.
12	Umiejętności dobrego negocjatora. Jak zostać skutecznym negocjatorem.
13	Komunikacja interpersonalna w negocjacjach. Asertywność i kierowanie stresem.
14	Negocjacje międzynarodowe – kulturowe uwarunkowania negocjacji.
15	Sovoi'r vivre w biznesie.

Tematyka ćwiczeń:

1	Wprowadzenie, zaliczenie, Jak zostać skutecznym negocjatorem. Negocjacje jako jedna z metod rozwiązywania konfliktów: ćwiczenia, dyskusja.
2	Style rozwiązywania konfliktów a style negocjacji; Osobowość partnerów a style rozwiązywania konfliktów. Kryteria oceny negocjacji. Kiedy podejmować negocjacje.
3	Formy i sposoby prowadzenia negocjacji
4	Techniki negocjacji w poszczególnych etapach procesu negocjacji. Ćwiczenie praktyczne, dyskusja
5	Etapy negocjacji. Planowanie negocjacji – przygotowywanie BATNY. Prowadzenie negocjacji- określanie sposobów prowadzenia przetargu zasadniczego.
6	Negocjacje wewnątrz organizacji. Ustalanie zespołu negocjacyjnego - ćwiczenia, dyskusja.
7	Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi – praktyczne rozwiązania.

8	Proces negocjacji: ćwiczenie praktyczne, dyskusja. Psychologiczne przygotowanie do prowadzenia negocjacji – test diagnostyczny.
9	Techniki negocjacji w poszczególnych etapach procesu negocjacji - ćwiczenie praktyczne, dyskusja.
10	Ustalanie metod i sposobów zabezpieczenia informacji w czasie negocjacji. Praktyczne rozpoznawanie taktyk i technik negocjacyjnych – ćwiczenia, film video.
11	Ćwiczenia na prawidłowe prowadzenie prezentacji handlowej. Autoprezentacja
12	Doskonalenie umiejętności prowadzenia negocjacji.
13	Rozwijanie umiejętności komunikacyjnych, asertywności i sposobów radzenia sobie ze stresem.
14	Kulturowe uwarunkowania negocjacji
15	Savoir vivre w biznesie – referaty, dyskusja

LITERATURA:

Podstawowa:

1. Cenker E., M., Negocjacje, Wyd. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2002.
2. Kamiński J., Negocjowanie, techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2003.
3. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2000

Uzupełniająca:

1. Myśliwiec G., Techniki i taktyki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonaliści, Difin, 2007, Warszawa
2. Mastenbroek, Negocjowanie, PWN, Warszawa 2000
3. Murdoch A., Prezentacje i wystąpienia w public relations, Poltext
4. Rządca R. A, Negocjacje, PWE, 1998 / PWE 2001, Warszawa
4. Winch A., Winch S., Techniki sprzedaży i techniki negocjacji Difin, Warszawa 2000