


I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)								
Negocjacje w biznesie								
Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:				 Akademia ANSiM		Akademia Nauk Społecznych i Medycznych w Lublinie		Akademia Nauk Stosowanych
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Zarządzanie - studia II stopnia							
Profil kształcenia:	PRAKTYCZNY							
Nazwa specjalności:	Nie dotyczy							
Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe)	przedmiot kierunkowy, związany z praktycznym przygotowaniem zawodowym							
Rok / Semestr:	I / 2							
Osoba koordynująca przedmiot:	Dr Bartłomiej Zinczuk / mgr Agnieszka Gąsior-Mazur							
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	Wiedza, umiejętności, kompetencje z zakresu przedmiotów: Podstawy zarządzania, Psychologia w zarządzaniu.							
II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN								
	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Seminarium	Praktyki	Suma godzin
Studia stacjonarne								
Studia niestacjonarne	10	15						75
III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH								
Formy zajęć			Metody dydaktyczne					
Wykład			Wykład					
Ćwiczenia			Warsztaty (ćwiczenia, case study (analiza przypadku), praca w grupach, projekt).					
IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ Z ODNIESIEM DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA KIERUNKU I OBSZARÓW								
Lp.	Opis przedmiotowych efektów uczenia się						Odniesienie do efektu kierunkowego	
Wiedza:								
P_W01	Zna i rozumie w pogłębionym stopniu cele, strategię oraz taktyki negocjacyjne.						Z2P_W16	
P_W02	Zna i rozumie w pogłębionym stopniu problemy występujące w procesie negocjacji z różnymi rodzajami klientów.						Z2P_W16	
Umiejętności:								
P_U01	Potrafi scharakteryzować istotę i znaczenie negocjacji.						Z2P_U04, Z2P_U07 Z2P_U12	
P_U02	Potrafi stosować podstawowe techniki negocjacyjne w praktyce.						Z2P_U04, Z2P_U07 Z2P_U12	
Kompetencje społeczne:								
P_K01	Jest gotów do przestrzegania i propagowania etycznej postawy i wrażliwości społecznej, w tym w ramach pełnionych obowiązków menedżerskich uwzględniając zmieniające się potrzeby społeczeństwa i społeczną odpowiedzialność biznesu.						Z2P_Z07	
V. TREŚCI KSZTAŁCENIA								
Lp.	Wykład:						Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się	

T1	Analiza potrzeb rozmówcy (klienta).	P_W01, P_U01 P_K01		
T2	Podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji.	P_W01, P_U01		
T3	Mowa ciała.	P_W01, P_W02 P_U01		
T4	Strategie i taktyki negocjacyjne.	P_W01, P_W02 P_U01, P_U02 P_K01		
T5	Cel negocjacji.	P_W01, P_W02 P_U01		
T6	Manipulacje.	P_W01, P_W02 P_U01		
T7	Analiza cech dobrego negocjatora.	P_W01, P_W02 P_U01, P_U02 P_K01		
Lp.	Ćwiczenia:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się		
T8	Prezentacja fragmentów filmów i omówienie technik negocjacyjnych w nich stosowanych.	P_W01, P_W02 P_U01, P_U02		
T9	Negocjacje z trudnym klientem.	P_W01, P_W02 P_U02, P_K01		
T10	Uczestniczenie w scenkach negocjacyjnych i ich analiza.	P_W01, P_W02 P_U02, P_K01		
T11	Negocjacje wewnątrz organizacji.	P_W01, P_W02 P_U02, P_K01		
T12	Negocjacje w rejonach konfliktu i w sytuacjach kryzysowych.	P_W01, P_W02 P_U02, P_K01		
T13	Przewodniczenie negocjacom.	P_W01, P_W02 P_U02, P_K01		
VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ				
Efekty uczenia się	Metoda weryfikacji	Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EU		
Wiedza:				
P_W01	zaliczenie na podstawie projektu przygotowanego w grupie	T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7, T8, T9, T10, T11, T12, T13		
P_W02	zaliczenie na podstawie projektu przygotowanego w grupie	T3, T4, T5, T6, T7, T8, T9, T10, T11, T12, T13		
P_U01	zaliczenie na podstawie projektu przygotowanego w grupie	T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7, T8,		
P_U02	zaliczenie na podstawie projektu przygotowanego w grupie	T4, T7, T8, T9, T10, T11, T12, T13		
P_K01	zaliczenie na podstawie projektu przygotowanego w grupie	T1, T4, T7, T9, T10, T11, T12, T13		
VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ				
Efekty uczenia się	Ocena niedostateczna Student nie zna, nie rozumie, nie potrafi, nie jest gotów:	Zakres ocen 3,0-3,5 Student zna, rozumie, potrafi, jest gotów	Zakres ocen 4,0-4,5 Student zna, rozumie, potrafi, jest gotów	Ocena bardzo dobra Student zna, rozumie, potrafi, jest gotów
Dla każdego z efektów uczenia się określonego	Student uzyskuje poniżej 50% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje od 51 do 60% max. liczby punktów	Student uzyskuje od 71 do 80% max. liczby punktów	Student uzyskuje powyżej 91% max. liczby punktów dla danego efektu

dla modułu w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji		dla danego efektu na ocenę 3 oraz Student uzyskuje od 61 do 70% max. liczby punktów dla danego efektu na ocenę 3,5	dla danego efektu na ocenę 4 oraz Student uzyskuje od 81 do 90% max. liczby punktów dla danego efektu na ocenę 4,5	
----------------------------------------------------------	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Forma zaliczenia części ćwiczeniowej – projekt, zadanie

Opracowane projekty oceniane są w oparciu o następującą skalę punktową:

0-50% pkt – ocena niedostateczna (2,0),

51-60% pkt – ocena dostateczna (3,0),

61-70% pkt – ocena dostateczna plus (3,5),

71-80% pkt – ocena dobra (4,0),

81-90% pkt – ocena dobra plus (4,5),

91-100% pkt – ocena bardzo dobra (5,0).

VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS

Rodzaj aktywności ECTS	Obciążenie studenta	
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
Udział w zajęciach dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria)		25
Samodzielne przygotowanie się do zajęć dydaktycznych		25
Przygotowanie się do zaliczenia zajęć dydaktycznych		25
Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin/ECTS		75/3,0
Obciążenie studenta w ramach zajęć w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem		25/1,0
Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym		75/3,0
Obciążenie studenta w ramach zajęć do wyboru		-

IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

Literatura podstawowa przedmiotu:

Stelmach J., Brożek B., Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków, 2022

Tabernacka M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, Warszawa, 2018

Kałucki K., Techniki negocjacyjne, Difin, Warszawa, 2018

Literatura uzupełniająca przedmiotu:

Drzewiecka E., Negocjacje w biznesie, E-book, wyd. C.H. Beck