

KARTA PRZEDMIOTU

1. Informacje wstępne

Nazwa przedmiotu	Negocjacje i etykieta w biznesie
Wydział	Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
Kierunek	Informatyka i ekonometria
Specjalność/Ścieżka specjalizacyjna	—
Poziom PRK	6 PRK
Poziom kształcenia	studia pierwszego stopnia
Forma studiów	studia stacjonarne
Grupa zajęć	—
Liczba punktów ECTS	4
Rodzaj przedmiotu	fakultatywny
Liczba godzin ogółem	20 godz.
Cykl dydaktyczny	2024/2025 zimowy
Semestr studiów	2
Rok studiów	1
Profil kształcenia	praktyczny
Rok realizacji	2024/2025
Język wykładowy	polski
Osoba odpowiedzialna za przedmiot	prof. UAFM dr hab. Marta du Vall (e-mail: mduvall@afm.edu.pl)

Semestr, liczba punktów ECTS, rodzaj zajęć, liczba godzin w planie studiów

Semestr	Wykład
2	20 godz. 4 ECTS

2. Cele przedmiotu

C1	Podstawowym celem przedmiotu jest przekazanie studentom pogłębionej wiedzy na temat strategii i technik prowadzenia negocjacji, niezbędnej dla skutecznego osiągania celów biznesowych na rynkach krajowych i zagranicznych. Drugi wątek zajęć poświęcony będzie poznaniu dobrych obyczajów oraz reguł grzecznościowych w odniesieniu do różnych aspektów działalności biznesowej.
----	--

3. Wymagania wstępne

Bez wymogów wstępnych.

4. Opis efektów uczenia się

W1	Wiedza: Student posiada wiedzę na temat najczęściej stosowanych strategii i technik negocjacyjnych.	EUK6_W6
W2	Wiedza: Student zna wpływ uwarunkowań kulturowych na sposób prowadzenia negocjacji na rynkach międzynarodowych.	EUK6_W6
W3	Wiedza: Student zna zasady savoir vivre'u obowiązujące w kontaktach biznesowych.	EUK6_W6
U1	Umiejętności: Student umie zastosować typowe techniki negocjacyjne, wspomagające osiągnięcie założonego celu, a także potrafi obronić się przed nieuczciwymi chwytami i manipulacjami ze strony partnera/przeciwnika.	EUK6_U7
U2	Umiejętności: Student umie rozpoznać różnice kulturowe w negocjacjach z cudzoziemcami.	EUK6_U1, EUK6_U7
U3	Umiejętności: W kontaktach biznesowych, w tym w negocjacjach student potrafi przestrzegać dobrych manier i reguł grzecznościowych.	EUK6_U7
K1	Kompetencje społeczne: Student jest świadomy konieczności pogłębiania wiedzy i doskonalenia praktycznych umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji.	EUK6_KS1, EUK6_KS4
K2	Kompetencje społeczne: Student potrafi współdziałać z otoczeniem w kwestii przygotowania się do negocjacji i przeprowadzenia symulacji rozmów.	EUK6_KS4
K3	Kompetencje społeczne: Jest gotowy wykorzystywać swoje umiejętności negocjacyjne w działalności społecznej dla osiągania wspólnych celów zespołu bądź organizacji.	EUK6_KS4

5. Treści programowe

Wykład (20 godz.)

Kod	Tematyka zajęć (nr semestru: 2)
Wyk1	FAZY PROCESU NEGOCJACYJNEGO: 1. Przygotowanie do negocjacji 2. Otwarcie negocjacji 3. Prezentacja produktu lub usługi 4. Uzgadnianie stanowisk 5. Zamknięcie negocjacji 6. Postępowanie negocjatora po zakończeniu negocjacji.
Wyk2	RODZAJE NEGOCJACJI W ZALEŻNOŚCI OD STYLU ICH PROWADZENIA 1. Styl miękki - negocjacje typu wygrana- wygrana 2. Styl twardy - negocjacje typu przegrana – przegrana - negocjacje typu wygrana – przegrana 3. Styl rzeczowy – negocjacje oparte na zasadach 4. Zasady negocjacji prowadzonych w stylu rzeczowym
Wyk3	TAKTYKI, CHWYTY I MANIPULACJE W NEGOCJACJACH 1. Rozmyślne oszustwo 2. Wojna psychologiczna 3. Wojna pozycyjna 4. Inne techniki presji psychologicznej 5. Działania ingracyjnych 6. Chwyty erystyczne
Wyk4	ETYKIETA W BIZNESIE 1. Organizacja miejsca negocjacji 2. Zasady ubioru - dress code damski i męski 3. Organizacja uroczystych przyjęć/bankietów 4. Dobre maniery przy stole 5. Potrawy i sposób ich konsumpcji

6. Metody dydaktyczne

Wykład	
M1	Analiza przypadków
M6	Dyskusja
M17	Prezentacja multimedialna
M20	Wykłady

7. Nakład pracy studenta

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Wykład	20 godz.
W tym metodą e-learning:	0 godz.

Praca własna studenta	
	80 godz.

Całkowite obciążenia	
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu wynikająca z całego nakładu pracy studenta	100 godz.
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	4 ECTS

8. Kryteria oceny

Warunki zaliczenia przedmiotu:

Przedmiot jest zaliczany na ocenę na podstawie 2 kryteriów:

1. Na podstawie projektu przygotowanej przez kilkusobowy zespół. Tematyka prezentacji obejmuje kulturowe uwarunkowania prowadzenia negocjacji na wybranych rynkach międzynarodowych lub wybrane zagadnienia z zakresu *savoir vivre*"u;
2. Na podstawie testu z zakresu etykiety w biznesie.

Wykłady (Egzamin końcowy / Zaliczenie końcowe)	
Na ocenę 5:	Udział w przygotowaniu projektu i jego prezentacji oraz uzyskanie przez zespół 75% pozytywnych odpowiedzi na pytania zawarte w teście.
Na ocenę 4,5:	Udział w przygotowaniu projektu i jego prezentacji oraz uzyskanie przez zespół 60% pozytywnych odpowiedzi na pytania zawarte w teście.
Na ocenę 4:	Udział w przygotowaniu projektu i jego prezentacji oraz uzyskanie przez zespół 45% pozytywnych odpowiedzi na pytania zawarte w teście.
Na ocenę 3,5:	Udział w przygotowaniu projektu i jego prezentacji oraz uzyskanie przez zespół 30% pozytywnych odpowiedzi na pytania zawarte w teście.
Na ocenę 3:	Udział w przygotowaniu projektu i jego prezentacji oraz uzyskanie przez zespół 15% pozytywnych odpowiedzi na pytania zawarte w teście.

9. Literatura

Literatura podstawowa

1. Binsztok A. (red.), Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji, wyd. Marina, Wrocław 2013.
2. Bieleń S., Negocjacje w stosunkach międzynarodowych, wyd. UW, Warszawa 2013.
3. Modrzyńska J., Protokół dyplomatyczny, Etykieta zasady *savoir-vivre*’u, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.

Literatura uzupełniająca

1. Fisher R., Ury w., Dochodząc do tak, PWE, Warszawa 2016.

10. Informacja o osobach prowadzących zajęcia

Osoby prowadzące zajęcia

prof. UAFM dr hab. Marta du Vall (e-mail: mduvall@afm.edu.pl)