

KARTA ZAJĘĆ

Akademia Wychowania Fizycznego im. Jerzego Kukuczki w Katowicach
Wydział Zarządzania Sportem i Turystyką

Zarządzanie studia I stopnia (rok II i III), profil ogólnoakademicki

Nazwa zajęć /
nazwa grupy zajęć

SZTUKA NEGOCJACJI W BIZNESIE (26h)

Wiedza

K_W07	W1	wyjaśnia i ilustruje wpływ oddziaływania otoczenia zewnętrznego na działalność organizacji
K_W09	W2	ma wiedzę o rodzajach więzi społecznych i o rządzących nimi prawidłowościach istotnych z punktu widzenia procesów zarządzania
K_W24	W3	ma uporządkowaną wiedzę na temat zasad i norm etycznych obowiązujących w działalności gospodarczej

Umiejętności

K_U08	U1	potrafi identyfikować zasady i kryteria służące rozwiązaniu problemów organizacji
K_U14	U2	posiada umiejętność stosowania wiedzy specjalistycznej do współpracy z innymi obszarami funkcjonalnymi w typowych sytuacjach profesjonalnych
K_U23	U3	potrafi przewidywać zachowania członków organizacji, analizować ich motywy i wpływać na nie w określonym zakresie

Kompetencje społeczne

K_K08	K1	jest przygotowany do komunikowania się z otoczeniem w miejscu pracy i poza nim oraz przekazywania swojej wiedzy przy użyciu różnych środków przekazu informacji i obrony własnych poglądów nie tylko w sprawach zawodowych, ale i społeczno-rozwojowych
K_K15	K2	jest przygotowany do postępowania etycznego w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych
K_K07	K3	odpowiedzialnie przygotowuje się do swojej pracy, projektuje i wykonuje działania z zakresu zarządzania

Treści zajęć

I. Wprowadzenie do Negocjacji Biznesowych
Definicja negocjacji w kontekście biznesu
Kluczowe elementy skutecznej negocjacji
Psychologia negocjacji: emocje, postawy i perspektywy uczestników

	<p>II. Podstawowe Umiejętności Negocjacyjne Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach Zasady aktywnego słuchania i zrozumienia potrzeb drugiej strony Budowanie zaufania i relacji podczas negocjacji Umiejętności perswazji i argumentacji w procesie negocjacyjnym</p> <p>III. Strategie Negocjacyjne Zdefiniowanie celów i strategii negocjacyjnych Zasada win-win: szukanie rozwiązań korzystnych dla obu stron Alternatywy do porozumienia negocjacyjnego (BATNA - Best Alternative to a Negotiated Agreement) Taktyki negocjacyjne: twarda/nieustępliwa, miękka/kompromisowa, racjonalna, emocjonalna itp.</p> <p>IV. Przygotowanie do Negocjacji Biznesowych Analiza sytuacji i informacji: SWOT, analiza interesariuszy, analiza wartości Planowanie strategii i taktyki negocjacyjnej Tworzenie planu B i elastyczność w podejściu do negocjacji Zbieranie informacji o drugiej stronie</p> <p>V. Negocjacje w Praktyce Rozpoczęcie negocjacji: budowanie relacji i ustalanie zasad Fazy negocjacji: prezentacja, propozycje, kontrpropozycje, ustępstwa, zamknięcie Radzenie sobie ze sporami i impasami negocjacyjnymi Techniki rozwiązywania konfliktów</p> <p>VI. Negocjacje Wielostronne i Zespołowe Negocjacje w warunkach grupowych Zarządzanie zespołem negocjacyjnym Rozpoznawanie i radzenie sobie z różnorodnością w negocjacjach zespołowych</p> <p>VII. Etyka w Negocjacjach Biznesowych Zasady etycznych negocjacji Unikanie pułapek etycznych w procesie negocjacyjnym Budowanie trwałych relacji opartych na zaufaniu i etyce</p> <p>VIII. Analiza Studiów przypadków Analiza różnych scenariuszy negocjacyjnych z praktyki biznesowej Wnioski i nauki wyciągnięte z przypadków negocjacyjnych</p> <p>IX. Wykorzystanie Technologii w Negocjacjach Biznesowych Rola nowoczesnych narzędzi komunikacyjnych i technologicznych w negocjacjach Wpływ platform cyfrowych na procesy negocjacyjne</p> <p>X. Perspektywy Rozwoju Umiejętności Negocjacyjnych Szkolenia, coaching i rozwój osobisty w kontekście umiejętności negocjacyjnych Trendy i przyszłość negocjacji w biznesie</p>
<p>Metody dydaktyczne</p>	<p>Wykład z elementami konwersatorium Wykłady interaktywne Dyskusje grupowe Analiza przypadków biznesowych Prace projektowe w zespołach</p>
<p>Kryteria oceny efektów uczenia się</p>	<p><u>I. Praktyczny/projekt</u> Kryteria oceny efektów uczenia się:</p>

	<p>2,0 – Student nie osiągnął wymaganych efektów uczenia się.</p> <p>3,0 – Student wykazuje braki, które jednak nie dyskwalifikują dalszej edukacji i mogą zostać usunięte. Zwykle wiadomości zestawione luźno, brak połączeń i związków logicznych. Rozwiązuje problemy typowe o niewielkim stopniu trudności.</p> <p>3,5 – Student wykazuje poprawne rozumienie pojęć, wyjaśnia ważniejsze zjawiska. Rozwiązuje problemy typowe, przeważnie poprawnie operuje posiadanymi informacjami.</p> <p>4,0 – Zakres wiedzy studenta obejmuje podstawowe treści przedmiotu ze znajomością powiązań logicznych. Poprawnie rozumuje w kategoriach przyczynowo-skutkowych.</p> <p>4,5 – Wyczerpujące opanowanie całego materiału programowego. Student sprawnie wykorzystuje wiedzę. Umiejętnie dokonuje oceny problemów, procesów i zjawisk.</p> <p>5,0 – Ponad przeciętne opanowanie całego materiału programowego.</p> <p><u>II. Pisemny/test</u></p> <p>Kryteria oceny efektów uczenia się:</p> <p>2,0 – student nie osiągnął wymaganych efektów uczenia się (punktacja poniżej 50%).</p> <p>3,0 – student osiągnął efekty uczenia się w stopniu dostatecznym (51 do 60%).</p> <p>3,5 – student osiągnął efekty uczenia się w stopniu dostatecznym plus (61 do 70%).</p> <p>4,0 – student osiągnął efekty uczenia się w stopniu dobrym (71 do 80%).</p> <p>4,5 – student osiągnął efekty uczenia się w stopniu dobrym plus (81 do 90%).</p> <p>5,0 – student osiągnął efekty uczenia się w stopniu bardzo dobrym (91 do 100%).</p> <p><u>III. Ustny/aktywność</u></p> <p>Kryteria oceny efektów uczenia się:</p> <p>2,0 – Student niezaangażowany.</p> <p>3,0 – Student pracuje niesystematycznie.</p> <p>3,5 – Student przejawia przeciętną aktywność.</p> <p>4,0 – Student wykazuje dobre przygotowanie w sferze komunikacji i umiejętności interpersonalnych. Jest aktywny, podejmuje zadania dodatkowe.</p> <p>4,5 – Student jest zainteresowany problematyką przedmiotu. Przejawia postawę racjonalną, krytyczną i kreatywną.</p> <p>5,0 – Student twórczy w odpowiedzi, nie unika krytyki, posiada własne zdanie. Umiejętnie wyciąga wnioski. Jest aktywny, chętnie stawia pytania oraz problemy do dyskusji.</p>
Literatura	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sztuka negocjacji w biznesie: innowacyjne podejście ... Michael Watkins · 2005 2. Etykieta w biznesie, czyli jak ułatwić sobie życie w pracy Wojciech S. Woźniak 2022

	<p>3. Sztuka Negocjacji; Patterson Kerry Greeny Joseph McMillan Ron Switzler Al</p> <p>4. Techniki negocjacji i wywierania wpływu - Michał Chmielecki</p> <p>5. Negocjacje. Jak negocjować w sposób słuszny, skuteczny i ekonomicznie efektywny? Bartosz Brożek Jerzy Stelmach</p>
Bilans punktów ECTS	<p>Liczba punktów ECTS = 2 pkt.</p> <p>Udział w zajęciach = 26h;</p> <p>przygotowanie się do weryfikacji efektów uczenia = 13h;</p> <p>zapoznanie się z literaturą = 13h;</p> <p>łącznie = 52h;</p> <p>w bezpośrednim kontakcie z prowadzącym 50% godzin.</p> <p>Minimalna ilość godzin nakładu pracy studenta 2 (pkt ECTS) x 26h = 52h.</p>

Forma oceny efektów uczenia się			
Efekty uczenia się	Forma oceny		
	Praktyczny	Pisemny	Ustny
W1	X		
W2	X		
W3	X		
U1	X		
U2	X		
U3	X		
K1	X		
K2	X		
K3	X		