

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu	Negocjacje biznesowe
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Business negotiations
Kierunek studiów	Prawo w biznesie
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	II stopnia
Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne)	stacjonarne
Dyscyplina	Nauki prawne
Język wykładowy	polski

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	dr Marek Dąbrowski
---	--------------------

Forma zajęć (<i>katalog zamknięty ze słownika</i>)	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
wykład			3
konwersatorium			
ćwiczenia			
laboratorium			
warsztaty	15	III	
seminarium			
praktyki			
inne			

Wymagania wstępne	Brak wymagań wstępnych
-------------------	------------------------

II. Cele kształcenia dla przedmiotu

C1 - Celem warsztatu jest przedstawienie teoretycznego i praktycznego podejścia do negocjacji biznesowych.
C2 - Celem jest również zapoznanie studentów z najważniejszymi informacjami na temat negocjacji. Studenci nabędą umiejętności prezentacji, kreatywności w negocjacjach biznesowych, a także zdobędą praktyczną wiedzę na temat strategii, stylów i etyki w negocjacjach.
C3 - Celem warsztatu jest przygotowanie studentów do skutecznej i etycznej komunikacji w procesie negocjacji. Zajęcia mają uzmysłwić studentom teorie, praktyki i zasady negocjacji biznesowych. Studenci nabędą umiejętności korzystania z negocjacji w standardowych i krytycznych sytuacjach. Po ukończeniu warsztatu studenci rozumieją istotę negocjacji, a także nabędą praktyczne umiejętności w oparciu o case study.

III. Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
--------	----------------------------	------------------------------------

WIEDZA		
W_01	Studenci mają podstawową wiedzę o miejscu i znaczeniu prawnych aspektów negocjacji i powiązania procesu negocjacji z innymi naukami.	K_W01
W_02	Studenci znają i rozumieją terminologię ekonomiczną i biznesową w obszarze negocjacji.	K_W04
W_03	Studenci mają wiedzę o zasadach i normach etycznych funkcjonujących w ramach prowadzonych negocjacji w działalności gospodarczej.	K_W08
W_04	Studenci znają i rozumieją pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego jako jednego z przedmiotów negocjacji biznesowych.	K_W16
UMIĘTNOŚCI		
U_01	Studenci potrafią sporządzać podstawowe dokumenty prawne i biznesowe w języku polskim.	K_U02
U_02	Studenci potrafią samodzielnie zdobywać wiedzę i rozwijać swoje profesjonalne umiejętności, korzystając z różnych źródeł oraz nowoczesnych technologii (ICT).	KU_04
U_03	Studenci potrafią sporządzać podstawowe dokumenty prawne i biznesowe w języku polskim.	K_U11
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01	Studenci wykazują aktywność w realizacji indywidualnych i zespołowych działań związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej i wykorzystania w niej negocjacji. Myślą i działają w sposób planowy wybierając strategiczne rozwiązania.	K_K03

IV. Opis przedmiotu/ treści programowe

<ol style="list-style-type: none"> 1. Intuicyjne i stereotypowe przekonania związane z procesem negocjacji 2. Główne strategie negocjacyjne: negocjacje pozycyjne i problemowe 3. Etyka w negocjacjach 4. Techniki negocjacyjne 5. Fazy negocjacji 6. Case study 7. Uwarunkowania kulturowe negocjacji 8. Studium przypadku/ zaliczenie końcowe

V. Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody dydaktyczne (lista wyboru)	Metody weryfikacji (lista wyboru)	Sposoby dokumentacji (lista wyboru)
WIEDZA			
W_01	Analiza tekstu ,ćwiczenia praktyczne, dyskusja	Zaliczenie pisemne	Protokół

W_02	Analiza tekstu, ćwiczenia praktyczne, dyskusja	Zaliczenie pisemne	Protokół
W_03	Analiza tekstu, ćwiczenia praktyczne, dyskusja	Zaliczenie pisemne	Protokół
W_04	Ćwiczenia praktyczne, dyskusja	Zaliczenie pisemne	Protokół
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	Ćwiczenia praktyczne, dyskusja	Zaliczenie pisemne	Protokół
U_02	Ćwiczenia praktyczne, dyskusja	Zaliczenie pisemne	Protokół
U_03	Ćwiczenia praktyczne, dyskusja	Zaliczenie pisemne	Protokół
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	Ćwiczenia praktyczne, dyskusja	Zaliczenie pisemne	Protokół

VI. Kryteria oceny, wagi

Pisemny test sprawdzający, zgodnie z poniższą punktacją.

5 - 14-12 pkt

4+ - 11 pkt

4 - 10-9 pkt

3+ - 8 pkt

3 - 7 pkt

Zamiast formy testowej możliwe jest zaliczenie warsztatu w formie opracowania przypadku pod kątem przygotowania strategii negocjacyjnej, zgodnie z wymogami przekazy nimi w trakcie zajęć. Zaliczenie może odbyć się w formie w formie online.

VII. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności studenta	Liczba godzin warsztatu 15
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	15
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	45

VIII. Literatura

Literatura podstawowa
<ol style="list-style-type: none">1. J. Jabłońska – Bonca, Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki, Warszawa 2010.2. R. Fisher, W. Ury, Dochodząc do tak. Warszawa 2012.3. W. Ury, Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 2009.
Literatura uzupełniająca
<ol style="list-style-type: none">1. M. Watkins, Breakthrough Business Negotiation: A Toolbox for Managers, Jossey-Bass, 2002.2. R. Lewicki, Negotiation: Readings, Exercises, and Cases, McGraw-Hill Education, 2009.