**KARTA PRZEDMIOTU ROK AKADEMICKI: 2023/2024**

|  |  |
| --- | --- |
| KOD PRZEDMIOTU |  |
| NAZWA PRZEDMIOTU | **PROWADZENIE NEGOCJACJI HANDLOWYCH** |
| AUTOR PROGRAMU PRZEDMIOTU | **mgr Jerzy Wasilewski** |
| KONTAKT (np. nr telefonu, e-mail) | **695 253 240;** [**jerzy.wasilewski@wsz-sw.edu.pl**](mailto:jerzy.wasilewski@wsz-sw.edu.pl) |

**1. USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW**

|  |  |
| --- | --- |
| KIERUNEK STUDIÓW | **ZARZĄDZANIE** |
| JEDNOSTKA PROWADZĄCA PRZEDMIOT | **WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA** |
| FORMA STUDIÓW | **STACJONARNE/NIESTACJONARNE** |
| POZIOM KSZTAŁCENIA | **POZIOM 6 (studia I stopnia)** |
| PROFIL STUDIÓW | **PRAKTYCZNY** |

**2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| PRZYNALEŻNOŚĆ DO GRUPY PRZEDMIOTU | | | **PRZEDMIOTY SPECJALIZACYJNE I SPECJALNOŚCIOWE** | | |
| JĘZYK WYKŁADÓW | | | **POLSKI** | | |
| SEMESTR, NA KTÓRYM REALIZOWANY JEST PRZEDMIOT | | | **SZÓSTY** | | |
| FORMA ZALICZENIA | | | **Egzamin pisemny – rozwiązywanie zadań z opracowania strategii negocjacyjnej i różnych scenariusz ich prowadzenia** | | |
| PUNKTY ECTS | | | **3** | | |
| WYMAGANIA WSTĘPNE | | | **Student posiada podstawową wiedzę z zakresu metody i techniki negocjacyjne** | | |
| FORMA STUDIÓW | **STACJONARNE** | | | **NIESTACJONARNE** | |
| LICZBA GODZIN ZAJĘĆ | WYKŁADY |  | | WYKŁADY |  |
| ĆWICZENIA | **35** | | ĆWICZENIA | **20** |
| WARSZTATY |  | | WARSZTATY |  |
| LABORATORIUM |  | | LABORATORIUM |  |
| PROJEKT |  | | PROJEKT |  |
| PROWADZĄCY WYKŁADY |  | | |  | |
| PROWADZĄCY ĆWICZENIA AUDYTORYJNE | **mgr Jerzy Wasilewski** | | | **mgr Jerzy Wasilewski** | |
| PROWADZĄCY WARSZTATY |  | | |  | |
| PROWADZĄCY LABORATORIA |  | | |  | |
| PROWADZĄCY PROJEKT |  | | |  | |

**3. EFEKTY KSZTAŁCENIA, FORMY ZAJĘĆ, METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW KSZTAŁCENIA**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.1. Cele szczegółowe kształcenia** | | | | | | | **Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia** | | | | | | |
| **C1** | Zapoznanie się z zagadnieniami w zakresie negocjacji handlowych | | | | | | **W01, W03, W08** | | | | | | |
| **C2** | Zastosowanie narzędzi wspierających procesy negocjacyjne w praktyce ze szczególnym uwzględnieniem sieci handlowych | | | | | | **U01, U03, U13** | | | | | | |
| **C3** | Postawa świadomego postępowania w zakresie doboru odpowiednich technik negocjacyjnych w szczególności negocjacji z sieciami handlowymi. | | | | | | **K01, K03,** | | | | | | |
| **3.2. EFEKTY UCZENIA SIĘ:**  **(w kategoriach wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych)** | | | | | | |  | | | | | | |
| **Symbol** | | **Kierunkowe efekty kształcenia** | | |  | | **Odniesienie do obszarowych efektów kształcenia** | | | | **Metody sprawdzające**  **osiągnięcie efektu uczenia się** | | |
| **W01** | | **K1P\_W01** | | | Ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk, specjalistyczną wiedzę w zakresie spychologii człowieka w kontekście technik negocjacyjnych | | **P6S\_WG** | | | | **Egzamin pisemny – rozwiązywanie zadań i ich analiza** | | |
| **W02** | | **K1P\_W03** | | | W stopniu zaawansowanym posiada wiedzę na temat faktów metody, technik kluczowych elementów/etapów w procesie przygotowania i poszczególnych etapów samych cykli negocjacyjnych z szczególnym naciskiem na sieci handlowe. | | **P6S\_WG** | | | | **Egzamin pisemny – rozwiązywanie zadań i ich analiza** | | |
| **W03** | | **K1P\_W08** | | | Ma zaawansowaną wiedzę na temat metod sformułowania diagnozy i planu działań opracowania strategii negocjacyjnej, przygotowania do negocjacji, określenia celów negocjacyjnych, przeprowadzenia skutecznych negocjacji handlowych. Zna i rozumie podstawowe powiązania i relacje pomiędzy stronami i negocjatorami, a przyjętą techniką negocjacyjną | | **P6S\_WK** | | | | **Egzamin pisemny – rozwiązywanie zadań i ich analiza** | | |
| **U01** | | **K1P\_U01** | | | Potrafi wykorzystywać wiedzę do prawidłowego opracowania strategii i metod negocjacyjnych w celu osiągnięcia stawianych celów w handlu. | | **P6S\_UW** | | | | **Ocena z rozwiązania zadań praktycznych** | | |
| **U02** | | **K1P\_U03** | | | Potrafi budować cele, metody i techniki negocjacyjne dla poszczególny celów negocjacyjnych i różnych grup klientów Budowanie wartości, długoterminowych, efektywnych, wzajemnych relacji biznesowych z kluczowymi klientami przedsiębiorstwa, a także potrafi określić rolę i wpływ procesu negocjacyjnego na budowanie silnej pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. | | **P6S\_UW** | | | | **Ocena z rozwiązania zadań praktycznych** | | |
| **U03** | | **K1P\_U13** | | | Potrafi dokonywać analizy, syntezy uzyskanych informacji rynkowych, pozyskiwanych od partnera handlowego oraz wyciągać wnioski, w celu określenia celów i scenariuszy negocjacyjnych | | **P6S\_UO** | | | | **Ocena aktywności i zaangażowania studenta w czasie zajęć** | | |
| **K01** | | **K1P\_K01** | | | Jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych | | **P6S\_KK** | | | | **Ocena aktywności i zaangażowania studenta w czasie zajęć** | | |
| **K02** | | **K1P\_K03** | | | Rozumienie potrzeby rozwoju i uczenia się rozwiązywania problemów praktycznych wynikających z wpływu i roli negocjacji handlowych | | **P6S\_KK** | | | | **Ocena aktywności i zaangażowania studenta w czasie zajęć** | | |
| **3.3. TREŚCI PROGRAMOWE:** | | | | | | | **Odniesienie do efektów kształcenia przedmiotu** | | | | | | |
| **Rodzaj i forma zajęć** | | | | | **Treści programowe wykładów( podać liczbę godzin)** | |
|  | | | | | | | | | | | | | |
| ĆWICZENIA 1 | | | | | CZYM JEST PRZYGOTOWANIE SIĘ DO EFEKTYWNYCH I ZAKOŃCZONYCH SUKCESEM NEGOCJACJI?- Dlaczego i jak ważne jest proces przygotowania się do negocjacji. Jak przygotować się do negocjacji handlowej bazując na wiedzy o drugiej stronie, danych historycznych w oparciu o skuteczne wdrożenie poprzedniego kontraktu (**5 dla niestacjonarnych, 7 godz dla stacjonarnych)** | | | | | **W01, W03, W08, U01, U03, U13, K01, K03, K06** | | | |
| ĆWICZENIA 2 | | | | | ZASADY BUDOWANIA SILNEJ POZYCJI NEGOCJACYJNEJ. W jaki sposób zbudować silną pozycję negocjacyjną od podstaw? Jak przygotować się do negocjacji, co przeanalizować, jak zaprojektować cały proces, co uwzględnić wyznaczając cele negocjacyjne (świadomość biznesowa, wiedza rynkowa, negocjatora, komunikacja z klientem w trakcie i po procesie negocjacyjnym), jaką strategię budowania pozycji negocjacyjnej przyjąć, (jakie cele na dane negocjacje wyznaczyć sobie i zespołowi negocjacyjnemu, jak pozycjonować efekty negocjacji w przyszłości, jaka będzie istota naszej pozycji negocjacyjnej, jak zaplanować budowanie silniejszej pozycji negocjacyjnej w czasie negocjacji handlowych. Moduł poruszający kwestie związane z budowaniem świadomości na temat wyznaczania celów negocjacyjnych BATNA (OPK) - **5 dla niestacjonarnych, 7 godz dla stacjonarnych)** | | | | | **W01, W03, W08, U01, U03, U13, K01, K03, K06**  **W01, W03, W08, U01, U03, U13, K01, K03, K06** | | | |
| ĆWICZENIA 3 | | | | | JAK PRZYGOTOWAĆ STRATEGIĘ NEGOCJACYJNĄ, RÓŻNE SCENARIUSZE NEGOCJACYJNE, WYKORZYSTANIE RÓŻNYCH TECHNIK I TAKTYK NEGOCJACYJNYCH W ROZMOWACH HANDLOWYCH? Różne strategie, taktyki i techniki negocjacyjne przy negocjacjach indywidualnych i zespołowych. Jak nie popełniać typowych błędów w czasie negocjacji w szczególności handlowych - **(5 dla niestacjonarnych, 7 godz dla stacjonarnych)** | | | | |
| ĆWICZENIA 4 | | | | | JAK MIERZYĆ I MONITOROWAĆ KLUCZOWE KPI JAKOŚCIOWE, I ILOŚCIOWE NEGOCJACJI? Określenie celów, przeprowadzenie negocjacji i umiejętności oceny poziomy realizacji celów negocjacyjnych. Rola skutecznych i efektywnego wdrażania wynegocjowanego kontraktu i ustaleń dokonanych w czasie negocjacji**. (5 dla niestacjonarnych, 7 godz dla stacjonarnych)** | | | | | **W01, W03, W08, U01, U03, U13, K01, K03, K06** | | | |
| ĆWICZENIA 5 | | | | | W STRONĘ POROZUMIENIA, TECHNIKI SZUKANIA POROZUMIENIA, czy zasada Win-to-Win to optymalne rozwiązanie przy zamykaniu negocjacji **(5 dla niestacjonarnych, 7 godz dla stacjonarnych)** | | | | | **W01, W03, W08, U01, U03, U13, K01, K03, K06** | | | |
|  | | | | |  | | | | |  | | | |
| **3.4. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH, METODY KSZTAŁCENIA ORAZ NARZĘDZIA WYKORZYSTYWANE W PROCESIE PRAKTYCZNEGO KSZTAŁCENIA (NP. OPROGRAMOWANIE)** | | | | | | | | | **Odniesienie do efektów kształcenia przedmiotu** | | | |
| PREFEROWANE METODY DYDAKTYCZNE ORAZ **WYKORZYSTYWANE OPROGRAMOWANIE** | | | | |  | | --- | | Studenci pracują w zespołach 4-6 osobowych. Ćwiczenia obejmują zadania związane z analizą różnych technik negocjacyjnych, określania celów i modeli dochodzenia do ich realizacji w negocjacjach  Studenci wykonują zadania w oparciu o wiedzę przekazaną na wykładach i prezentacjach multimedialnych. | |  |  | |  |  | | | | | | **W01, W03, W08, U01, U03, U13, K01, K03, K06** | | | |
| **3.5. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA OCENIANIA STUDENTÓW W OBSZARZE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH** | | | | | | | | | | | | |
| **EFEKT** | | | **FORMA WERYFIKACJI** | | | | | | | | | **% UDZIAŁ NA OGÓLNĄ OCENĘ** |
| **WIEDZA** | | | | | | | | | | | | **50 %** |
| **W01, W02, W06** | | | Egzamin pisemny – rozwiązywanie zadań z zakresu znajomości technik negocjacyjnych jak również konieczności uwzględniania wzajemnych celów Win-Win. | | | | | | | | | |
| **UMIEJĘTNOŚCI** | | | | | | | | | | | | **40 %** |
| **U01,U03, U06** | | | Ocena wykonanych w ramach ćwiczeń zadań oraz technik negocjacji zespołowych. | | | | | | | | | |
| **KOMPETENCJE PERSONALNE I SPOŁECZNE** | | | | | | | | | | | | **10 %** |
| **K01, K02, K06** | | | Ocena aktywności i zaangażowania studenta w realizację zadań | | | | | | | | | |
| **OPIS** | | | Zajęcia praktyczne kończą się zaliczeniem na ocenę. Do zaliczenia niezbędna jest wysoka frekwencja i aktywny udział w zajęciach.  Końcowy egzamin pisemny składa się z pytań teoretycznych i zadań sprawdzających wiedzę studenta w praktyce.  Kryteria oceniania:  bdb. (5,0) - od 90%  db.+ (4,5) - 85-89%  db. (4,0) - 71%-84%  dst.+ (3,5) - 65%-70%  dst. (3,0) - 50%-65%  ndst. (2,0) - 0-49% | | | | | | | | | |
| **3.6. STOPNIOWANIE WYCENY EFEKTÓW KSZTAŁCENIA:** | | | | | | | | | | | | |
| **Efekt kształcenia** | | | **Na ocenę 3 – 3,5 student potrafi** | | | **Na ocenę 4,0 – 4,5 student**  **potrafi** | | **Na ocenę 5,0 student** | | | | |
| **W01, W02, W08** | | | **W sposób bardzo ogólny i pobieżny rozumie istotę i wagę przygotowań do negocjacji.** | | | **Przygotowania do negocjacji i uwzględnienie wzajemnych oczekiwań i racji** | | **W sposób pogłębiony zna i rozumie problematykę właściwego przygotowania do negocjacji.** | | | | |
| **U01, U03, U 13** | | | **Potrafi w stopniu jedynie wystarczającym rozwiązywać pojawiające się w czasie procesu negocjacyjnego** | | | **Potrafi w stopniu dobrym prawidłowo rozwiązywać pojawiające się w czasie negocjacji sygnałami do porozumienia oraz analizować konkretne problemy występujące w tym zakresie.** | | **Potrafi w stopniu pogłębionym prawidłowo rozwiązywać problemy – występujące w negocjacji oraz zapobiegać skutkom niewłaściwych postaw i reakcji w ich czasie** | | | | |
| **K01, K03, K06** | | | **Jest zdolny do krytycznej oceny posiadanej wiedzy oraz treści, które są przekazywane na poziomie wystarczającym.** | | | **Jest gotów do zasięgnięcia opinii ekspertów w przypadku trudności w samodzielnym rozwiązywaniu problemów dotyczących przebiegu negocjacji oraz możliwymi źródłami ich występowania.** | | **Jest gotów do rozwoju i uczenia się przez całe życie, doskonalenia nabytej wiedzy i umiejętności oraz do odpowiedzialnego pełnienia roli lidera w czasie procesu negocjacyjnego.** | | | | |
| **3.6. LITERATURA** | | | | | | | | | | | | |
| **Literatura podstawowa**: | | | | | | | | | | | | |
| 1. Negocjacje i mediacje w sferze publicznej [Magdalena Tabernacka](https://www.taniaksiazka.pl/autor/magdalena-tabernacka), Rok wydania: 2018, [Wydawnictwo Wolters Kluwer](https://www.taniaksiazka.pl/wydawnictwo/wolters-kluwer)  2. Negocjuj nienegocjowane - Daniel L. Shapiro, Wydawnictwo ICAN Institute, 2018 | | | | | | | | | | | | |
| 3. Fisher R., W. Ury, B. Patton – „Dochodząc do TAK” PWE II wyd. rok wydania, bardzie wydawnictwa naukowe | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | |
| **Literatura uzupełniająca**: | | | | | | | | | | | | |
| 1. W. Ury – „Odchodząc od NIE”, PWE | | | | | | | | | | | | |
| 1. R.A. Rządca, P. Wujec – „Negocjacje” PWE | | | | | | | | | | | | |
| 1. R.A. Rządca – „Negocjacje w interesach” | | | | | | | | | | | | |

**4. KALKULACJA NAKŁADU PRACY STUDENTA**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Aktywność** | **Obciążenia studenta w godzinach** | | | |
| Studia  stacjonarne | Studia  niestacjonarne | Zajęcia teoretyczne | Zajęcia praktyczne |
| 1 | Udział w wykładach |  |  |  |  |
| 2 | Udział w ćwiczeniach audytoryjnych | 35 | 20 |  | 35/20 |
| 3 | Udział w warsztatach |  |  |  |  |
| 4 | Udział w laboratoriach |  |  |  |  |
| 5 | Wykonanie projektu |  |  |  |  |
| 6 | Przygotowanie do ćwiczeń audytoryjnych | 20 | 20 | 20/20 |  |
| 7 | Przygotowanie do warsztatów |  |  |  |  |
| 8 | Przygotowanie do laboratoriów |  |  |  |  |
| 9 | Przygotowanie do projektu |  |  |  |  |
| 10 | Udział w konsultacjach | 2 | 3 |  | 2/3 |
| 11 | Przygotowanie do sprawdzianu/egzaminu | 16 | 30 | 16/30 |  |
| 12 | Obecność na egzaminie | 2 | 2 | 2/2 |  |
| 13 | *Sumaryczne obciążenie pracą studenta  (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11)=(15+17)* | 75 | 75 | 38/52 | 37/23 |
| 14 | ***Punkty ECTS za przedmiot (16+18)*** | **3** | **3** | **1.5/2** | **1.5/1** |
| 15 | Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów  **w godzinach** (1+2+3+4+5+10+12) | 39 | 25 |  | |
| 16 | Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów **w punktach ECTS**  ((1+2+3+4+5+10+12/25) | 1.56 | 1 |
| 17 | Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów  **w godzinach** (6+7+8+9+11) | 36 | 50 |
| 18 | Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów  **w punktach ECTS** ((6+7+8+9+11/25) | 1.44 | 2 |

**1 punkt ECTS równa się 25 godzinom pracy studenta**

**SŁOWNIK**

**Warsztat (W)** – **zajęcia praktyczne** doskonalące jakąś umiejętność związaną z kierunkiem studiów.

**Ćwiczenia audytoryjne (CA)** –**zajęcia praktyczne** pozostające w korelacji z wykładami, przy czym podczas ćwiczeń przeważa metoda heurystyczna. Ich tematyka sprowadza się do rozwiązywania zadań lub analizowania przykładów stanowiących określone zastosowanie wiedzy teoretycznej.

**Laboratorium (L)** – ćwiczenia laboratoryjne - **zajęcia praktyczne**, aktywizujące oparte na praktycznej działalności studentów w zakresie analizowanych problemów badawczych/praktycznych w pomieszczeniach przeznaczonych do przeprowadzania tego typu [badań](https://pl.wikipedia.org/wiki/Badania_naukowe) i wyposażone w odpowiedni do tego celu sprzęt. Ćwiczenia laboratoryjne umożliwiają obserwacje przeprowadzanych eksperymentów. Laboratoria mogą przyjmować różną postać zależnie od rodzaju [eksperymentów](https://pl.wikipedia.org/wiki/Eksperyment), jakie się w nich wykonuje.

**Seminarium (S)** – **zajęcia praktyczne, po**legające na samodzielnym opracowaniu przez studentów części zagadnień poruszanych na seminarium. Wyniki pracy przedstawiane są w postaci prezentacji, referatu, czy też w jeszcze inny sposób. W czasie seminarium studenci biorą aktywny udział w dyskusji nad danym zagadnieniem wykazując się posiadaną wiedzą.

**Projekt (P)** - **zajęcia praktyczne** – polegające na samodzielnym lub zespołowym przedsięwzięciem, który ma na celu stworzenie unikalnego rozwiązania jakiegoś problemu badawczego lub praktycznego. Projekt powinien charakteryzować się takimi cechami jak: cel, niepowtarzalność, złożoność, określoność, zmienność, zaangażowanie zasobów ludzkich, ograniczoność czasowa. Wyniki pracy przedstawiane są w postaci dokumentacji projektu i jej prezentacji.

Prowadzący przedmiot:

.................................................... …............……...................……………………

*podpis*