**KONSPEKT PRZEDMIOTU**

Semestr zimowy, rok akad. 2020/2021

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Podstawy negocjacji i mediacji |
| Kierunek/-i studiów / rok studiów / semestr studiów | Zarządzanie, trzeci rok, szósty semestr |
| Tryb studiów | Stacjonarny / niestacjonarny |
| Forma zajęć | Wykłady |
| Liczba godzin | 30 (stacjonarne) / 16 (niestacjonarne) |
| Koordynator przedmiotu: | Dr Mariusz Głowacki |
| Jakie są ogólne cele dydaktyczne tego przedmiotu? | 1) Przekazanie studentom wiedzy na temat negocjacji i mediacji.  2) Rozwinięcie umiejętności analizowania sytuacji stron biorących udział w negocjacjach, umacniania pozycji w negocjacjach, przygotowania się do poprowadzenia negocjacji, przeprowadzenia negocjacji, rozpoznania sytuacji konfliktowej i przeprowadzenia procesu mediacji.  3) Uświadomienie społecznej odpowiedzialności negocjatora i mediatora, znaczenia negocjacji i mediacji w kształtowaniu relacji międzyludzkich i rozwiązywaniu konfliktów. |
| Jak są kryteria zaliczenia tego przedmiotu? | Ocenę dostateczną uzyskuje student, który uzyskał 40% punktów z egzaminu pisemnego. |
| Jakie są kryteria zaliczenia tego przedmiotu na ocenę celującą? | Ocenę celującą uzyskuje student, który uzyskał powyżej 85% punktów z egzaminu pisemnego egzaminu. |
| Pozostałe informacje, dotyczące tego przedmiotu, ważne dla studenta | - |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 1**  **(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Studenci mają podstawową wiedzę na temat tego, jak i dlaczego ludzie negocjują, jaka jest natura negocjacji jako narzędzia zarządzania konfliktem oraz jakie są podstawowe procesy dawania i przyjmowania, za pomocą których ludzie próbują osiągnąć porozumienie. |
| Treści zajęć | Wprowadzenie do negocjacji  1. Definicja negocjacji.  2. Powody negocjowania.  3. Specyfika sytuacji negocjacyjnych.  4. Funkcje i dysfunkcje konfliktu.  5. Skuteczne zarządzanie konfliktem.  6. Negocjacje jako proces. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 2**  **(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Student ma podstawową wiedzę, jak zbierać informacje, badać otoczenie negocjacyjne, rozważać swoje interesy i możliwe ustępstwa, przewidywać interesy i możliwe ustępstwa partnera, formułować strategię, rozumieć i przewidywać taktyki i kontr-taktyki oraz opracowywać szereg opcji negocjacyjnych. |
| Treści zajęć | Proces planowania.  1. Określenie celów negocjacyjnych.  2. Zdefiniowanie głównych problemów związanych z osiągnięciem celu.  3. Uszeregowanie zagadnień pod względem ich ważności i określenie koszyka negocjacyjnego.  4. Określenie interesów.  5. Poznanie alternatywnych rozwiązań.  6. Ustalenie granic i punktów oporu.  7. Analizowanie i rozumienie celów, problemów i punktów oporu drugiej strony.  8. Wyznaczanie ofert otwarcia. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 3**  **(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Student posiada podstawową wiedzę o tym, jak usprawnić procesy komunikacyjne w każdych negocjacjach. |
| Treści zajęć | Komunikacja w procesie negocjacji.  1. Odpowiednie nastawienie.  2. Znaczenie utrzymywania relacji.  3. Zrozumienie mowy ciała.  4. Komunikacja na temat procesu negocjacji.  5. Oferty, kontroferty i motywy działania.  6. Informowanie o możliwych rozwiązaniach.  7. Informowanie o spodziewanych wynikach. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 4**  **(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Student posiada podstawową wiedzę, jak przygotować się do różnic występujących w sytuacji pracy zespołowej i roli jaką może w nim pełnić. |
| Treści zajęć | Zespół negocjacyjny  1. Pełnienie różnych ról zespole podczas negocjacji.  2. Typowe role w zapole (lider, twardziel, obserwator, sekretarz, ekspert, dobry i zły)  3. Zamiana ról w zespole.  4. Układ miejsc przy stole negocjacyjnym. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 5**  **(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Studenci mają podstawową wiedzę, jak wykorzystać siłę języka i odnieść sukces w negocjacjach używając zarówno mowy ciała jak i głosu. |
| Treści zajęć | Źródła siły w negocjacjach.  1. Siła formalna.  2. Siła wiedzy eksperta.  3. Siła posiadania informacji.  4. Siła nagradzania i karania.  5. Siła konkurencji.  6. Siła stosowania technik perswazji. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 6**  **(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Student ma podstawową wiedzę na temat tego, jak rozumieć różnicę między stanowiskami a zainteresowaniami. |
| Treści zajęć | Pozycje a interesy  1. Identyfikacja interesów.  2. Ustalanie ważności interesów.  3. Dzielenie się informacjami o interesach.  4. Tworzenie dodatkowej wartości z różnic.  5. Preferencje obu stron.  6. Identyfikowanie możliwych ustępstw. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 7**  **(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Student posiada podstawową wiedzę, jak podejmować rozważne decyzje dotyczące strategii negocjowania. |
| Treści zajęć | Strategia w negocjacjach  1. Możliwe wyniki (wygrana-przegrana, przegrana-przegrana, częściowa wygrana-częściowa przegrana, wygrana-wygrana).  2. Znaczenie wyniku negocjacji.  3. Znaczenie jakości relacji pomiędzy stronami.  4. Możliwe strategie (rywalizacja, współpraca, kompromis, unikanie, ustępowanie).  5. Wybór właściwej strategii. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 8**  **(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Student posiada podstawową wiedzę, jak zapoznać się z szerokim wachlarzem taktyk negocjacyjnych oraz zna odpowiednie kontrtaktyki. |
| Treści zajęć | Taktyki i kontrtaktyki negocjacyjne.  1. Oferty wstępne i kontroferty.  2. Zasady kotwiczenia stron.  3. Taktyka „dobry i zły”.  4. Taktyka gry na zwłokę.  5. Taktyka siły wyższej.  6. Taktyka informowania o konkurencji.  7. Taktyka sprzedaży wiązanej.  8. Taktyka warunkowego składania ofert.  9. Taktyka „salami”.  10. Taktyka „front rosyjski”. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 9**  **(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Studenci mają podstawową wiedzę, jak zrozumieć dynamikę negocjacji dystrybucyjnych i dzięki temu uzyskać lepsze wyniki w negocjacjach. |
| Treści zajęć | Zasady prowadzenia negocjacji dystrybucyjnych.  1. Odkrycie punktu oporu drugiej strony.  2. Wywieranie wpływu na punkt oporu drugiej strony.  3. Pozycje przyjmowane w trakcie negocjacji dystrybucyjnych.  4. Oferty otwarcia.  5. Wstępne ustępstwa.  6. Rola ustępstw.  7. Zasady ustępowania.  8. Oferty ostateczne. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ZAJĘCIA 10**  **(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** | |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Student posiada podstawową wiedzę, jak radzić sobie z obiekcjami i zamykać etap negocjacji. |
| Treści zajęć | Radzenie sobie z obiekcjami i finalizowanie negocjacji.  1. Obiekcje praktyczne i psychologiczne.  2. Obiekcje ukryte.  3. Oferta ostateczna.  4. Zakończenie podsumowujące.  5. Zamknięcie z ustępstwami.  6. Zamknięcie alternatywne. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć | Minimalne / obowiązkowe:  - Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, *Zasady negocjacji,* REBIS, Poznań 2018  Rozszerzające / uzupełniające:  - Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000  - William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |