**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 | Ćwiczenia |
| 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 był na 80% zajęć. |
| Jakie są kryteria zaliczenia tego przedmiotu na ocenę celującą? | Ocenę celującą uzyskuje student, który:  - wyróżniał się dużą aktywnością podczas prowadzonych zajęć, a w szczególności wykazywał się znajomością literatury przedmiotu, wnosił dużo do dyskusji oraz udzielał odpowiedzi świadczących o zrozumieniu omawianych zagadnień;  - był obecny na co najmniej 80% zajęć. |
| 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. Specyfika sytuacji negocjacyjnych.  2. 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. Określenie koszyka negocjacyjnego.  3. Określenie interesów.  4. 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. Oferty, kontroferty i motywy działania.  2. Informowanie o możliwych rozwiązaniach.  3. 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.  3. 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 posiadania informacji.  2. Siła konkurencji.  3. 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, 2 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. Tworzenie dodatkowej wartości z różnic.  3. Preferencje obu stron.  4. 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 strategie (rywalizacja, współpraca, kompromis, unikanie, ustępowanie).  2. 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 siły wyższej.  4. Taktyka sprzedaży wiązanej.  5. Taktyka warunkowego składania ofert. |
| 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. Oferty otwarcia.  2. Wstępne ustępstwa.  3. Zasady ustępowania. |
| 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, 2 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. Zamknięcie z ustępstwami.  4. 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 |