

Karta przedmiotu - Negocjacje biznesowe

Kierunek: Inżynieria jakości produktu

Wymagania wstępne

I. Podstawowa znajomość procesu komunikacji interpersonalnej

Nazwa przedmiotu	Negocjacje biznesowe	
Grupa przedmiotów	Przedmioty do wyboru sem. VII I	
Język prowadzenia przedmiotu	polski	
Kod/Specjalność	ZJ-IJ-XX-X1-24/25Z-NEGBIZ Brak	
Kategoria przedmiotu	do wyboru	
Profil studiów	Ogólnoakademicki	
Poziom PRK	Poziom 6 - I. stopień (studia inżynierskie)	
Rok studiów/semestr	4/7	
Forma zajęć/liczba godzin	stacjonarne:	Wykład: 15
	niestacjonarne:	Wykład: 9

Dyscypliny/punkty ECTS	Nauki o zarządzaniu i jakości:		2
	Technologia żywności i żywienia:		0
	Nauki prawne:		0
	Nauki o sztuce:		0
	Inżynieria mechaniczna:		0
	Nauki biologiczne:		0
	Matematyka:		0
	Nauki fizyczne:		0
	Informatyka:		0
	Ekonomia i finanse:		0
	Nauki chemiczne:		0
	Językoznawstwo:		0
	Inżynieria materiałowa:		0
	Inne dyscypliny:		0
	Nauki o kulturze i religii:		0
	Historia:		0
	Filozofia:		0
	Razem		2
Wykładowca odpowiedzialny za przedmiot	Wiater Mariola, dr (Katedra Zarządzania Procesowego)		
Cele przedmiotu	Kod	Opis	
	C1	Zapoznanie z podstawowymi zagadnieniami dotyczącymi skutecznego prowadzenia negocjacji biznesowych we współczesnych realiach rynkowych	
	C2	Wykształcenie umiejętności doboru stylów i technik negocjacyjnych z uwzględnieniem determinant ich skutecznego stosowania	
	C3	Zdobycie kompetencji potrzebnych do indywidualnego i kolegialnego uczestnictwa w procesie negocjacji w przyszłej pracy zawodowej	

Realizowane efekty uczenia się	Kod	Kat.	Opis	Kierunkowe efekty uczenia się		
	E1	W	Student zna i rozumie złożone uwarunkowania skutecznego prowadzenia negocjacji biznesowych we współczesnych warunkach rynkowych	ZJ-ST1-IJ-W07-24/25Z		
	E2	U	Student potrafi właściwie dobierać techniki negocjacyjne dla rozwiązania konkretnych problemów odnoszących się do procesu negocjowania	ZJ-ST1-IJ-U01-24/25Z ZJ-ST1-IJ-U07-24/25Z ZJ-ST1-IJ-U08-24/25Z		
	E3	K	Student jest gotów realizować - samodzielnie i w zespole - zróżnicowane zadania zawodowe związane z przygotowaniem i realizacją procesu negocjacyjnego	ZJ-ST1-IJ-K02-24/25Z ZJ-ST1-IJ-K03-24/25Z ZJ-ST1-IJ-K06-24/25Z		
Sposoby weryfikacji efektów uczenia się	Aktywność na zajęciach, Prezentacja, Projekt zespołowy.					
Treści przedmiotu	Wykład					
	Kod	Opis	S (15)		N (9)	
	W1	Istota współczesnych negocjacji	1		1	
	W2	Sylwetka dobrego negocjatora	1		1	
	W3	Rodzaje negocjacji i style negocjowania. Różnice kulturowe	3		2	
	W4	Etapy i zasady prowadzenia negocjacji	2		2	
	W5	Negocjowanie jako proces komunikacyjny – rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Perspektywa neuroróżnorodności	3		1	
	W6	Techniki negocjacyjne	4		1	
	W7	Techniki negocjacyjne a wywieranie wpływu i manipulacja	1		1	
Metody i formy prowadzenia zajęć	Analiza przypadku, Dyskusja, Inscenizacja (odgrywanie ról), Konwersatorium, Praca w grupach, Prezentacja, Wykład audytoryjny.					

Nakład pracy studenta (liczba godzin kontaktowych, pracy on-line i pracy samodzielnej) UWAGA: Dokładne rozpisanie pracy własnej studenta znajduje się na końcu karty	Rodzaj aktywności				Liczba godzin	
					stacjonarne	niestacjonarne
	Udział w zajęciach dydaktycznych				15	9
	Udział w konsultacjach				0	0
	Udział w kolokwiach/egzaminie				0	0
	Praca własna studenta				35	41
	E-learning				0	0
	Inne (kontaktowe)				0	0
	Inne (bezkontaktowe)				0	0
	Suma godzin				50	50
Liczba punktów ECTS				2	2	
Macierz realizacji przedmiotu	Efekt uczenia się	Odniesienie do efektów kierunkowych	Cele przedmiotu	Treści przedmiotu	Metody/narzędzia dydaktyczne	Sposoby weryfikacji efektu
	E1	ZJ-ST1-IJ-W07-24/25Z	C1 C2	W1 W2 W3 W4 W5 W6 W7	N1 N2 N3 N4 N5 N7 N8	F4 F5 F8
	E2	ZJ-ST1-IJ-U01-24/25Z ZJ-ST1-IJ-U07-24/25Z ZJ-ST1-IJ-U08-24/25Z	C2 C3	W2 W3 W4 W5 W6 W7	N1 N2 N3 N4 N5 N7 N8	F4 F5 F8
	E3	ZJ-ST1-IJ-K02-24/25Z ZJ-ST1-IJ-K03-24/25Z ZJ-ST1-IJ-K06-24/25Z	C3	W2 W3 W4 W5 W6 W7	N1 N2 N3 N4 N5 N7 N8	F4 F5 F8
Literatura podstawowa	Lp.	Opis pozycji				
	1	A. Kozina, Zasady negocjacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2018.				
	2	L. Gracz, K. Słupińska (red.) Negocjacje i komunikacja: wybrane aspekty, Wydawnictwo edu-Libri, Kraków, Legionowo 2018.				

Literatura uzupełniająca	Lp.	Opis pozycji
	1	F. Garten, The international manager: a guide for communicating, cooperating, and negotiating with worldwide colleagues, CRC Press Taylor & Francis Group, Boca Raton 2015.
	2	M. Wiater, Czynniki kulturowe w procesie zarządzania zmianą organizacyjną w służbie cywilnej, CeDeWu, Warszawa 2021.
	3	M. Wiater, J. Karcz-Ryndak, Neurodiversity in Organizational Management in Poland - Expert Perspective, Scientific Papers of Silesian University of Technology. Organization and Management Series, Nr 195, Gliwice 2024, s. 601-615.
	4	R. Zenderowski, B. Kosiński, Różnice kulturowe w biznesie, CeDeWu, Warszawa 2016.
Forma i warunki zaliczenia przedmiotu	Sposób obliczania średniej z ocen bieżących (zgodnie z §28 pkt. 4 Regulaminu studiów)	
	Aktywny udział w dyskusjach podczas zajęć. Realizowanie bieżących zadań w formie case study. Projekty grupowe obejmujące opracowanie pisemne i prezentację na forum grupy.	
	Sposób obliczania oceny końcowej (zgodnie z §28 pkt. 5 Regulaminu studiów)	
	Ocena z projektów grupowych (50%) z uwzględnieniem ocen bieżących i aktywności podczas zajęć (50%)	
	Dodatkowe informacje o sposobie obliczania oceny końcowej lub egzaminie	
	brak	
Osoby prowadzące przedmiot	Lp.	Nauczyciel
	1	Wiater Mariola, dr (Katedra Zarządzania Procesowego)
Informacje dodatkowe		

Status karty: **ZAAKCEPTOWANY** przez: Miśniakiewicz Małgorzata, dr inż.

	Forma aktywności studenta	Liczba godzin	
		stacjonarne	niestacjonarne
Nakład pracy studenta	Zajęcia z planu studiów	15	9
	Analiza źródeł (literatury, badań, sprawozdań, aktów normatywnych, orzecznictwa, dokumentów programowych itp.)	10	10
	Analiza problemu, wymagań, przesłanek itp.	11	12
	Przeprowadzenie badań (literaturowych, empirycznych)	5	5
	Przygotowanie prac pisemnych (ekspertyza, projekt, esej, raport, referat itp.)	5	10
	Przygotowanie prezentacji	4	4
	Suma godzin	50	50
	Liczba punktów ECTS	2	2