

<b>Akademia Wychowania Fizycznego im. J. Kukuczki w Katowicach</b> <b>Wydział Zarządzania Sportem i Turystyką</b>			
Kierunek studiów i poziom kształcenia:	Zarządzanie – II stopień		Tryb studiów: S/N
Nazwa przedmiotu	<b>TECHNIKI I NARZĘDZIA NEGOCJACYJNE</b>		
Nazwa grupy przedmiotów i jej symbol	<b>Grupa przedmiotów z nauk społecznych</b>		<b>GNS</b>
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		
Język wykładowy	polski		
Forma realizacji przedmiotu	obligatoryjny	do wyboru	X
Specjalność	<b>wszystkie specjalności</b>		
Rok studiów	drugi		
Semestr	czwarty		
Liczba punktów ECTS	dwa		
Tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko prowadzącego zajęcia	dr Luis Ochoa Siguenca		
Kierunkowe efekty uczenia się - symbole	Przedmiotowe efekty uczenia się		
<b>WIEDZA</b>			
K_W03	W1	Posiada wiedzę z przepisów prawa regulujących funkcjonowanie podmiotów gospodarczych	
K_W12	W2	Wie w jaki sposób identyfikować style przywództwa i ich uwarunkowania	
K_W22	W3	Wie jak zastosować podstawowe strategie negocjacyjne	
<b>UMIĘJĘTNOŚCI</b>			
K_U03	U1	Ma rozwinięte umiejętności obserwowania, wyszukiwania i przetwarzania informacji na temat zjawisk społecznych oraz interpretowania ich z punktu widzenia problemów zarządzania	
K_U04	U2	Posiada umiejętności w odpowiednim doborze metod i narzędzi do opisu oraz analizy problemów i obszarów działalności organizacji i jej otoczenia oraz oceny ich przydatności i skuteczności	
K_U05	U3	Umie zaprezentować własne pomysły, wątpliwości i sugestie, poparte rozbudowaną argumentacją w kontekście wybranych perspektyw teoretycznych, poglądów różnych autorów, kierując się przy tym zasadami etycznymi	
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>			
K_K01	K1	Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie w celu wykorzystania wiedzy w pracy zawodowej	
K_K07	K2	Rozumie konieczność zachowania się w sposób profesjonalny i przestrzegania zasad etyki zawodowej; dostrzega i formułuje problemy moralne i dylematy etyczne związane z własną i cudzą pracą; poszukuje optymalnych rozwiązań i możliwości korygowania nieprawidłowych decyzji	
K_K08	K3	Potrafi brać odpowiedzialność przed współpracownikami oraz przed społeczeństwem za wykonywane zadania	
Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Zajęcia organizacyjne. Wprowadzenie w tematykę przedmiotu.</li> <li>2. Komunikacja podstawą negocjacji w biznesie międzynarodowym: istota komunikacji, proces komunikacji, bariery skutecznej komunikacji, kanały komunikacji, komunikacja marketingowa.</li> <li>3. Zasady komunikowania się w procesie negocjacji: dopasowanie werbalne, dopasowanie niewerbalne, komunikacja werbalna, komunikacja niewerbalna, dominacja w negocjacjach, sympatia w</li> </ol>		

	<p>negocjacjach.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Istota konfliktu w relacjach biznesowych: przyczyny konfliktu, formy i typy konfliktu, fazy konfliktu, skutki konfliktu, sposoby rozwiązywania konfliktów.</li> <li>5. Negocjacje w biznesie międzynarodowym: definicja negocjacji, rodzaje negocjacji.</li> <li>6. Fazy procesu negocjacji.</li> <li>7. Otoczenie negocjacji biznesowych.</li> <li>8. Strony negocjacji biznesowych: kupujący, sprzedający, zespół negocjacyjny, sylwetka skutecznego negocjatora: cechy i predyspozycje osobowości, rodzaje negocjatorów.</li> <li>9. Style negocjacyjne: dominacja, dostosowanie się, unikanie.</li> <li>10. Taktyki i techniki negocjacyjne.</li> <li>11. Najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia.</li> <li>12. Uwarunkowania kulturowe negocjacji biznesowych.</li> <li>13. Negocjacje z trudnym przeciwnikiem.</li> </ol>
Wymagania wstępne i dodatkowe	brak
Literatura obowiązkowa	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Roszkowska E. (2016). Negocjacje. Wolters Kluwer</li> <li>2. Stępień B. (red.) (2012). Warszawa, Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków, PWE.</li> </ol>
Literatura uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cichy A., Zagórny D., Ochoa Siguencia L. (2019). Rola straży ochrony kolei w zarządzaniu kryzysowym. INBIE.</li> <li>2. Pałgan R., (2012). Natura negocjacji handlowych, Wydawnictwo Gdańskiej Szkoły Wyższej.</li> <li>3. Rymarczyk J. (red. nauk.), 2012 Warszawa, Handel zagraniczny. Organizacja i technika. PWE.</li> <li>4. Szymura-Tyc M. (2015). Internacjonalizacja innowacyjność i usieciowienie przedsiębiorstw. Difin.</li> </ol>
Planowane formy/działania/ metody dydaktyczne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wykład informacyjny i problemowy z wykorzystaniem interaktywnych technik nauczania.</li> <li>• Praca studenta w wykorzystaniem dostępnej literatury przedmiotu: analiza i interpretacja oraz z wykorzystaniem źródeł informacji pochodzących ze środków masowego przekazu.</li> <li>• Dyskusja.</li> <li>• Gry dydaktyczne np. burza mózgów.</li> <li>• Prezentacja</li> </ul>
Sposób zaliczenia	Zaliczenie na ocenę
Metody oceniania osiągnięcia przedmiotowych efektów uczenia się	<p>Wykład: test pisemny z pytaniami otwartymi lub zadaniami obliczeniowymi</p> <p>Ćwiczenia: studenci realizują określone zadania i rozwiązują zadane problemy zespołowo, w pracy grupowej;</p>
Kryteria oceniania osiągnięcia przedmiotowych efektów uczenia się	<p>Kryteria oceny na zaliczenie</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Opracowania samodzielnie lub w grupie zadanego zagadnienia – projektu, prezentacji multimedialnej, prezentacji ustnej, aktywność na zajęciach</li> <li>2. Uważa się za zdane na ocenę dostateczną, gdy student: <ol style="list-style-type: none"> <li>a) opracuje zadane zagadnienie – projekt</li> </ol> </li> <li>3. Wymogi formalne dla otrzymania oceny z zaliczenia: <ol style="list-style-type: none"> <li>a) bardzo dobry – student opracuje bardzo dobrze zadany projekt, oraz prezentację multimedialną, którą zaprezentuje w postaci wystąpienia oraz wykaże się znaczącą aktywnością na zajęciach</li> </ol> </li> </ol>

	<p>b) dobry plus – student opracuje bardzo dobrze zadany projekt lecz z pewnymi niedociągnięciami oraz prezentację multimedialną, którą zaprezentuje w postaci wystąpienia wykaże się również aktywnością na zajęciach</p> <p>c) dobry – student opracuje dobrze zadany projekt oraz prezentację multimedialną, którą zaprezentuje w postaci wystąpienia</p> <p>d) dostateczny plus – student opracuje dobrze zadany projekt lecz z pewnymi niedociągnięciami oraz przygotowuje prezentację multimedialną</p> <p>e) Dostateczny: student opracuje zadowalająco zadany projekt Niedostateczny – student nie opracuje zadanego projektu lub opracuje go źle</p>
Praktyki zawodowe	nie dotyczy
STUDIA STACJONARNE  Bilans punktów ECTS	<p>udział w wykładach = 26h realizacja zadań projektowych = 20h konsultacje = 6h</p> <p>łącznie = 52h w bezpośrednim kontakcie z prowadzącym 50% godzin liczba punktów ECTS = 2 pkt. Minimalna ilość godzin nakładu pracy studenta 2 (pkt ECTS) x 26h = 52h</p>

Forma oceny efektów uczenia się				
Efekty uczenia się	Forma oceny			
	Test	Projekt	Dyskusja dydaktyczna	Prezentacja
W1		X	X	X
W2		X	X	X
W3		X	X	X
U1		X	X	X
U2		X	X	X
U3		X	X	X
K1			X	
K2			X	
K3			X	