

Akademia Nauk Stosowanych

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu:	Negocjacje					
Okres ważności karty:	IN_JCz_P_I_KB_(2023-2026)					
Forma kształcenia:	Studia licencjackie					
Forma studiów:	stacjonarne					
Profil studiów:	praktyczny					
Kierunek studiów:	Filologia					
Specjalność/Specjalizacja:	Komunikacja w biznesie					
Przedmiot realizowany:						
Rok	Semestr	Rodzaj zajęć	Liczba godzin	Wartość % zajęć	Rygor zaliczenia	ECTS
3	5	war	30	100	zaliczenie z oceną	2
Razem			30			2
Jednostka prowadząca przedmiot:	Instytut Neofilologii					
Koordynator:	Joanna Maksym-Benczew					
Język wykładowy:	semestr: 5 - czeski (100%)					
Status przedmiotu:	obowiązkowy					
Moduł, grupa przedmiotów:	D2. MODUŁ SPECJALNOŚCIOWY: KOMUNIKACJA W BIZNESIE - MODUŁ DO WYBORU					
Prowadzący zajęcia:	dr hab. Ivana Dobrotova, dr Joanna Maksym-Benczew					

Objaśnienia:

Rodzaj zajęć: obowiązkowe, do wyboru.

Forma prowadzenia zajęć: w - wykład, ćw - ćwiczenia audytoryjne, lek - lektorat, s – seminarium, lab – laboratoria, p – projekt, sk samokształcenie, pz – praktyka zawodowa, war - warsztaty, k - konwersatorium, pw - praca własna, p.art. - pracownia artystyczna, zp zajęcia praktyczne

Dane merytoryczne

Przedmioty wprowadzające i wymagania wstępne:
Znajomość języka czeskiego na poziomie B1 ESOKJ, znajomość realiów czeskich, podstawowa wiedza na temat funkcjonowania rynku w tym: organizacji przedsiębiorstw, języka biznesu, terminologii ekonomicznej i prawniczej, technologii informacyjnej.
Cel przedmiotu
Prezentacja i warsztatowe ćwiczenie najważniejszych elementów negocjacji, zarówno w zakresie stosowanych zwrotów leksykalnych (przygotowanie językowe do udziału w negocjacjach biznesowych), jak również zgodności z teoretycznymi aspektami negocjowania, stylami, strategiami, taktykami czy technikami w negocjacjach oraz rolami poszczególnych negocjatorów.

Szczegółowe efekty uczenia się				
Lp.	Opis efektu uczenia się Student, który zrealizował przedmiot:	Metoda realizacji efektów uczenia się	Metody sprawdzenia efektu uczenia się	Odniesienie do efektów dla modułu/specjalności/kierunku studiów
1	przywołuje wiedzę na temat wybranych aspektów życia społecznego, kulturowego i religijnego czeskiego obszaru językowego z akcentem na praktyczne zastosowanie w negocjacjach wykorzystywanych w działalności zawodowej filologa języka nowożytnego lub tłumacza;	M2 (Projekt), M1 (Ćwiczenia praktyczne)	Ocena pracy w trakcie zajęć, Ocena projektu	K_W03

2	dysponuje wiedzą z zakresu języka biznesu, terminologii ekonomicznej oraz pojęć związanych z teorią negocjacji w typowych sytuacjach negocjacyjnych;	M2 (Projekt), M1 (Ćwiczenia praktyczne)	Ocena projektu, Ocena pracy w trakcie zajęć	K_W06
3	przywołuje wiedzę z zakresu metod identyfikacji potrzeb stron w sytuacji negocjacyjnej oraz technik komunikacyjnych wykorzystywanych do jasnego formułowania tych potrzeb;	M2 (Projekt), M1 (Ćwiczenia praktyczne)	Ocena projektu, Ocena pracy w trakcie zajęć	K_W10
4	dysponuje wiedzą z zakresu języka biznesu konieczną do opracowania strategii negocjacyjnej z użyciem odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych;	M3 (Wypowiedź ustna), M1 (Ćwiczenia praktyczne), M4 (Dyskusja)	Ocena wypowiedzi, Ocena pracy w trakcie zajęć, Ocena zaangażowania w dyskusję	K_W11
5	ma rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, wypowiada się w sposób precyzyjny i spójny w sytuacjach negocjacyjnych, zarówno w języku polskim jak i czeskim, prowadzi umiejętną argumentację stosując odpowiednie techniki negocjacyjne przy użyciu różnych kanałów komunikacji;	M1 (Ćwiczenia praktyczne), M4 (Dyskusja)	Ocena pracy w trakcie zajęć, Ocena zaangażowania w dyskusję	K_U07
6	krytycznie ocenia posiadaną wiedzę i umiejętności adaptując ją na potrzeby procesu negocjacyjnego, pracuje indywidualnie lub jako członek zespołu negocjacyjnego pełniąc różne funkcje (lidera, specjalisty, sekretarza itp.);	M3 (Wypowiedź ustna), M4 (Dyskusja)	Ocena wypowiedzi, Ocena zaangażowania w dyskusję	K_U11
7	zachowuje się w sposób profesjonalny, przestrzegając zasad etyki zawodowej w działalności filologa języka nowożytnego; odpowiedzialnie występuje w roli negocjatora lub specjalisty w zespole biorącym udział w procesie negocjacyjnym.	M2 (Projekt), M1 (Ćwiczenia praktyczne), M4 (Dyskusja)	Ocena projektu, Ocena pracy w trakcie zajęć, Ocena zaangażowania w dyskusję,	K_K02

Metody realizacji efektów uczenia się (opis szczegółowy)

Ćwiczenia praktyczne, Dyskusja, Projekt, Wypowiedź ustna

Kryteria oceny i weryfikacji efektów uczenia się

wiedza:

- Ocena pracy w trakcie zajęć (ćwiczenia praktyczne)
- Ocena wypowiedzi (wypowiedzi ustne podczas zajęć, ćwiczeń praktycznych)
- Ocena projektu (projekt)
- Ocena zaangażowania w dyskusję (zaangażowanie w dyskusję na zajęciach)

umiejętności:

- Ocena wypowiedzi (wypowiedzi ustne podczas zajęć, ćwiczeń praktycznych)
- Ocena pracy w trakcie zajęć (ćwiczenia praktyczne)
- Ocena zaangażowania w dyskusję (zaangażowanie w dyskusję na zajęciach)

kompetencje społeczne:

- Ocena projektu (projekt)
- Ocena zaangażowania w dyskusję (zaangażowanie w dyskusję na zajęciach)
- Ocena pracy w trakcie zajęć (ćwiczenia praktyczne)

Warunki zaliczenia

Warunkiem uzyskania zaliczenia są pozytywne oceny: zrealizowanego projektu, pracy w trakcie zajęć (ćwiczenia praktyczne), aktywnego udziału w dyskusjach i wypowiedziach.

Treści Kształcenia

	Liczba godzin
Semestr: 5	
Forma zajęć: warsztaty	

Istota, definicja negocjacji, komunikacji międzyludzkiej; rola emocji, pożądane cechy charakteru; analiza transakcyjna; etapy negocjacji, style, strategie i techniki negocjacji; komunikacja niewerbalna; materiał leksykalny przydatny w negocjacjach. Fazy w procesie negocjacji: przygotowanie, otwarcie, prezentacja oferty, negocjacje właściwe, zakończenie, podsumowanie, analiza przebiegu negocjacji i realizacja ustaleń. Style negocjacyjne, komunikaty, strategie i taktyki negocjacyjne, techniki negocjacji, trudności w negocjacjach. Ćwiczenie sytuacji negocjacyjnych: negocjacje z partnerem w różnych stylach, osiąganie porozumienia ze współpracownikami, negocjacje między pracownikiem a przełożonym, negocjacje między przedstawicielem firmy a kontrahentem/ klientem/ dostawcą/ producentem; negocjacje dot. dalszej współpracy/ warunków płatności / warunków dostawy, itp.	30	
Literatura		
Podstawowa		
Castells M., Władza komunikacji, Warszawa 2013		
Cenker E.M., , Negocjacje, Poznań 2002 -		
Fowler A., Jak skutecznie negocjować, , Warszawa 2001 -		
Reynolds S., Valentine D., Komunikacja międzykulturowa, Warszawa 2009		
Stępniewski J., Jak opanować sztukę negocjacji: przewodnik praktyczny dla przedsiębiorców, handlowców, menedżerów, poszukujących pracy i studentów, , Sosnowiec 2005		
Uzupełniająca		
Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do TAK, Poznań 2016		
Ury W., , Siła pozytywnego NIE,, Poznań 2017		
Sposób określenia liczby punktów ECTS		
Nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia efektów uczenia się	Obciążenia studenta [w godz.]	
Zajęcia dydaktyczne	30	
Samokształcenie	0	
Praca własna studenta	20	
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50	
Liczba punktów ECTS		
łączna liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu	2	
Bezpośredni kontakt z nauczycielem	L. godzin	ECTS
	30	1,2

1 godz = 45 minut; 1 punkt ECTS = 25-30 godzin

W sekcji 'Liczba punktów ECTS' suma punktów ECTS zajęć wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego.