

Akademia Nauk Stosowanych

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu:	Negocjacje					
Okres ważności karty:	IN_JN_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:		Paweł Strózik				
Język wykładowy:		semestr: 5 - niemiecki (70%), polski (30%)				
Status przedmiotu:		obowiązkowy				
Moduł, grupa przedmiotów:		D2. MODUŁ SPECJALNOŚCIOWY: KOMUNIKACJA W BIZNESIE - MODUŁ DO WYBORU				
Prowadzący zajęcia:		dr Paweł Strózik, dr Emilia Wojtczak				

Objaśnienia:

Rodzaj zajęć: obowiązkowe, do wyboru.

Forma prowadzenia zajęć: w - wykład, ćw - ćwiczenia audytorijne, 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 niemieckiego na poziomie co najmniej B1+ ESOKJ, znajomość realiów obszaru niemieckojęzycznego, podstawowa wiedza na temat funkcjonowania rynku, w tym: organizacji przedsiębiorstw, języka biznesu, terminologii ekonomicznej i prawniczej, technologii informacyjnej.

Cel przedmiotu

Prezentacja i warsztatowe przećwiczenie 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 zaawansowaną wiedzę z obszaru języka polskiego i niemieckiego w sytuacjach negocjacyjnych oraz wiedzę na temat kultury krajów niemieckojęzycznych;	Ćwiczenia praktyczne, prezentacje multimedialne	Ocena prezentacji, Ocena ćwiczenia	K_W03
2	posiada zaawansowaną znajomość faktów z zakresu języka biznesu, terminologii ekonomicznej oraz pojęć związanych z teorią negocjacji w typowych sytuacjach negocjacyjnych;	Ćwiczenia praktyczne,	Ocena ćwiczenia	K_W06
3	przywołuje wiedzę z zakresu metod identyfikacji potrzeb stron w sytuacji negocjacyjnej oraz technik komunikacyjnych wykorzystywanych do jasnego formułowania tych potrzeb;	Ćwiczenia praktyczne	Ocena ćwiczenia	K_W10
4	dysponuje wiedzą z zakresu języka biznesu, konieczną do opracowania strategii negocjacyjnej z użyciem odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych;	Ćwiczenia praktyczne,	Ocena ćwiczenia	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 niemieckim, prowadzi umiejętną argumentację stosując odpowiednie techniki negocjacyjne przy użyciu różnych kanałów komunikacji;	Ćwiczenia praktyczne, Dyskusja	Ocena zaangażowania w dyskusję, Ocena ćwiczenia	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.);	M5 (Wypowiedź ustna), M4 (Dyskusja)	Ocena zaangażowania w dyskusję, Ocena wypowiedzi	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.	Wypowiedź ustna, dyskusja	Ocena zaangażowania w dyskusję, Ocena wypowiedzi	K_K02
Metody realizacji efektów uczenia się (opis szczegółowy)				
Ćwiczenia praktyczne (M2 - Ćwiczenia polegające na wykorzystaniu fachowej wiedzy dotyczącej negocjacji w praktyce), Dyskusja (M4 Dyskusja poświęcona omówieniu i analizie wybranych sytuacji negocjacyjnych), Prezentacje multimedialne (M1 - Prezentacja multimedialna wprowadzająca najważniejsze pojęcia dotyczące stylu, strategii, technik i taktyk negocjacyjnych), Wypowiedź ustna (M5 - analiza przypadku, analiza sytuacji negocjacyjnej, argumentacja)				
Kryteria oceny i weryfikacji efektów uczenia się				
wiedza: Ocena ćwiczenia (Ocena ćwiczenia dotyczącego analizy konkretnej sytuacji negocjacyjnej) Ocena prezentacji (Ocena prezentacji zawierającej analizę wybranej sytuacji negocjacyjnej na podstawie materiału filmowego) umiejętności: Ocena wypowiedzi (Ocena wypowiedzi ustnej dotyczącej analizy konkretnej sytuacji negocjacyjnej) Ocena zaangażowania w dyskusję (ocena zaangażowania w dyskusję, pracy w grupie zadaniowej) kompetencje społeczne: Ocena wypowiedzi (Ocena wypowiedzi ustnej dotyczącej analizy konkretnej sytuacji negocjacyjnej) Ocena zaangażowania w dyskusję (ocena zaangażowania w dyskusję, pracy w grupie zadaniowej)				
Warunki zaliczenia				
Warunkiem uzyskania zaliczenia jest obecność na zajęciach, udział w ćwiczeniach, aktywny udział w dyskusjach, przygotowanie prezentacji.				
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. Główne pojęcia: BATNA, WATNA, ściana negocjacyjna, oferta wstępna, ZOPA, podział i planowanie ról. 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		
Buscha A., Lindhout G. , Geschäftskommunikation. Verhandlungssprache, Ismaning 2011		
Cenker E.M., Negocjacje, Poznań 2002		
Eismann V., Erfolgreich in Besprechungen, Berlin 2006		
Kinsey Goman, C., Komunikacja pozawerbalna: znaczenie mowy ciała w miejscu pracy, Studio Emka, Warszawa 2012		
Reynolds S., Valentine D. , Komunikacja międzykulturowa, Wolters Kluwer, Warszawa 2009		
Uzupełniająca		
Castells M., Siła tożsamości, PWN, Warszawa 2008		
Eismann V., Erfolgreich in Verhandlungen, Berlin 2006		
Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do TAK, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Poznań 2016		
Fowler A., Jak skutecznie negocjować, Petit, Warszawa 2001		
Kłoskowska A., Kultury narodowe u korzeni, PWN, Warszawa 1996		
Castells M, Władza komunikacji, PWN, Warszawa 2013		
Ury W., Siła pozytywnego NIE, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 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.