**SYLABUS**

Rok akademicki 2025 / 2026

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Strategie i techniki negocjacyjne w biznesie i na rynku pracy |
| Kod przedmiotu\* | - |
| nazwa jednostki prowadzącej kierunek | - |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Wydział Ekonomii, Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości |
| Kierunek studiów | - |
| Poziom studiów | - |
| Profil | ogólnoakademicki |
| Forma studiów | stacjonarne |
| Rok i semestr/y studiów | zimowy |
| Rodzaj przedmiotu | fakultatywny |
| Język wykładowy | polski |
| Koordynator | dr Piotr Cyrek |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | dr Piotr Cyrek |

\* *-opcjonalni*e, *zgodnie z ustaleniami w Jednostce*

1.1.Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semestr  (nr) | Wykł. | Ćw. | Konw. | Lab. | Sem. | ZP | Prakt. | Inne (jakie?) | **Liczba pkt. ECTS** |
| zimowy | 30 |  |  |  |  |  |  |  | 2 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1.2. Sposób realizacji zajęć

☐zajęcia w formie tradycyjnej

X zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

- zaliczenie bez oceny

2.Wymagania wstępne

|  |
| --- |
| Znajomość podstawowych zagadnień z zakresu nauk społecznych. Zainteresowanie bieżącą sytuacją gospodarczą oraz zachowaniami społeczno-gospodarczymi. |

3. cele, efekty uczenia się , treści Programowe i stosowane metody Dydaktyczne

3.1 Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Zaznajomienie studentów z ogólnymi zasadami prowadzenia negocjacji biznesowych. |
| C2 | Zapoznanie z podstawowymi strategiami i technikami negocjacji, a w szczególności argumentacji i obrony własnego stanowiska. |
| C3 | Poprawa umiejętności studentów w zakresie komunikacji biznesowej niezbędnej w procesie poszukiwania pracy i jej wykonywania. |

**3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EK (efekt uczenia się) | Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu | Odniesienie do efektów kierunkowych [[1]](#footnote-1) |
| EK\_01 | Posiada wiedzę o istocie negocjacji oraz ich roli w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych oraz rynku pracy. | - |
| EK\_02 | Zna wybrane strategie, zasady i techniki możliwe do wykorzystania w negocjacjach. | - |
| EK\_03 | Analizuje sytuację negocjacyjną, dokonuje konstruktywnej krytyki jej przebiegu oraz poszukuje optymalnego rozwiązania. | - |
| EK\_04 | Przejawia postawy zaangażowania w rozwiązywanie zadań problemowych dotyczących negocjacji. | - |

**3.3 Treści programowe**

1. Problematyka wykładu

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| Wprowadzenie. Terminy oraz podstawowe definicje związane z negocjacjami. |
| Społeczne, etyczne i prawne problemy związane z negocjacjami. |
| Warunki, rodzaje, strategie negocjacji. Sposoby prowadzenia negocjacji. Style negocjowania. Modele negocjacji. |
| Negocjacje jako proces komunikowania stanowisk. Istota komunikacji biznesowej. Kanały komunikacyjne. Bariery w komunikacji. Skuteczna komunikacja. Spójność komunikacyjna. Aktywne słuchanie. Zadawanie pytań. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Asertywność w negocjacjach. |
| Przebieg procesu negocjacji (etapy, problemy, realizacja). Analiza alternatyw. Analiza interesów własnych i drugiej strony. Zdefiniowanie problemu i kwestii negocjacyjnych. Przygotowanie rozwiązania i oferty wstępnej. Negocjacje wariantowe. BATNA. |
| Prezentacja. Wybór metody prezentacji. Strategia rozpoczęcia. Elementy prezentacji. Techniki obrony własnego stanowiska i odpowiedzi na zastrzeżenia. |
| Trudne sytuacje w negocjacjach. Rozwiązywanie problemów. Odchodzenie od Nie. Przechodzenie do Tak. Negocjacje integracyjne i konfrontacyjne w ujęciu praktycznym. Stosowane techniki. |
| Teoria gier a negocjacje. |
| Negocjator. Cechy negocjatora. Dobór osób do zespołu negocjacyjnego. |
| Negocjacje w różnych sferach kulturowych. |
| Nowoczesne techniki wywierania wpływu – Koncepcja neuromarketingu, przykłady technik NLP. |
| Etykieta w negocjacjach. Savoir vivre w pracy i na spotkaniach towarzyskich. |
| Negocjacje w sytuacjach biznesowych – analiza wybranych przykładów. (Negocjacje handlowe. Negocjacje w poszukiwaniu pracy). |
| Prowadzenie negocjacji zespołowych w ujęciu praktycznym – rozwiązywanie aranżowanych problemów biznesowych. |

1. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych, konwersatoryjnych, laboratoryjnych, zajęć praktycznych

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| - |

3.4 Metody dydaktyczne

Np.:

*Wykład: wykład problemowy, wykład z prezentacją multimedialną, metody kształcenia na odległość*

*Ćwiczenia: analiza tekstów z dyskusją, metoda projektów (projekt badawczy, wdrożeniowy, praktyczny), praca w grupach (rozwiązywanie zadań, dyskusja),gry dydaktyczne, metody kształcenia na odległość*

*Laboratorium: wykonywanie doświadczeń, projektowanie doświadczeń*

Wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych. Elementy dyskusji moderowanej. Krytyczna analiza sytuacji negocjacyjnych.

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia sie  (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych  (w, ćw, …) |
| ek\_ 01 | opracowanie eseju | wykład |
| Ek\_ 02 | opracowanie eseju | wykład |
| Ek\_03 | opracowanie eseju | wykład |
| Ek\_04 | obserwacja postawy | wykład |

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| Podstawą zaliczenia przedmiot jest uczestnictwo w zajęciach oraz opracowanie eseju. |

**5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma aktywności** | **Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności** |
| Godziny kontaktowe wynikające planu z studiów | 30 |
| Inne z udziałem nauczyciela  (udział w konsultacjach) | 1 |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta  (przygotowanie do zajęć, napisanie eseju, studia literatury itp.) | 19 |
| SUMA GODZIN | 50 |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | 2 |

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

|  |  |
| --- | --- |
| wymiar godzinowy | - |
| zasady i formy odbywania praktyk | - |

7. LITERATURA

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa:  1. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Antykwa, Warszawa 2000  2. Rosa G., Komunikacja i negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Naukowe USz, Szczecin 2009 |
| Literatura uzupełniająca:  1. Watkins M., Sztuka negocjacji w biznesie. Innowacyjne podejścia prowadzące do przełomu, One Press, Gliwice 2005  2. Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2007 |

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej

1. W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela. [↑](#footnote-ref-1)