*Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 12/2019*

**SYLABUS**

**dotyczy cyklu kształcenia** *2019-2022*

Rok akademicki 2021/2022

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje finansowe |
| Kod przedmiotu | E/I/EP/C-1.3.b |
| Nazwa jednostki prowadzącej kierunek | Kolegium Nauk Społecznych |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Instytut Ekonomii i Finansów KNS |
| Kierunek studiów | Ekonomia |
| Poziom studiów | Pierwszego stopnia |
| Profil | Ogólnoakademicki |
| Forma studiów | Niestacjonarne |
| Rok i semestr studiów | III/5 |
| Rodzaj przedmiotu | Specjalnościowy do wyboru |
| Język wykładowy | polski |
| Koordynator | dr Paulina Filip |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | dr Paulina Filip |

\* *- opcjonalnie 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** |
| 5 |  | 18 |  |  |  |  |  |  | 3 |

1.2. Sposób realizacji zajęć

x zajęcia w formie tradycyjnej

☐ 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 z oceną

2. Wymagania wstępne

|  |
| --- |
| Student powinien posiadać wiedzę z mikroekonomii oraz umiejętność interpretacji zjawisk ekonomicznych, jak również znajomość podstawowych kategorii z zakresu finansów i rachunkowości. |

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

3.1. Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Poznanie podstawowych pojęć negocjacji (taktyki negocjacyjne, modele negocjacji, rodzaje i procesy negocjacji). |
| C2 | Poznanie technik negocjacji i rozumienie potrzeb realizowania procesów negocjacji w warunkach kryzysowych. |
| C3 | Poznanie skutków kryzysu ekonomicznego w różnych segmentach rynku. |

**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 | Decyduje i dobiera istotne dla stron odpowiednie taktyki negocjacyjne. | K\_W01  K\_W05  K\_U05 |
| EK\_02 | Przewiduje makroekonomiczne skutki określonych decyzji w zakresie rozwiązywania problemów biznesowych (bankructwo, oszustwo, upadłość). | K\_U01  K\_U03  K\_U05 |
| EK\_03 | Wyprowadza wnioski na podstawie analizy określonych zdarzeń i zaszłości. | K\_K01  K\_K03 |

**3.3. Treści programowe**

1. Problematyka ćwiczeń

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| Podstawowe zagadnienia teorii negocjacji. |
| Umiejętności społeczne jako warunek skutecznych negocjacji. |
| Negocjacje jako metoda przygotowania kontraktów. |
| Kontrakty finansowe i ich determinanty- modele kontraktów biznesowych. |
| Ramowe modele typowych procesów negocjacji finansowych (uwarunkowania  przedmiotowe i podmiotowe) |
| Specyfika negocjacji z instytucjami pośrednictwa finansowego |
| Metody stosowane w negocjacjach kredytowych , faza przednegocjacyjna i  negocjacje właściwe. |
| Negocjacje kontraktów kredytowych pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwem –  ryzyko w kontraktach kredytowych. |
| Praktyczne przykłady negocjacji finansowych ( umowa kredytu, negocjacje w  obrocie wekslowym, obligacji, w transakcjach ubezpieczeniowych). |
| Negocjacje w warunkach trudności finansowych( upadłość , likwidacja ). |

3.4. Metody dydaktyczne

Ćwiczenia: obejmują dyskusję moderowaną, rozwiązywanie zadań, analizę studium przypadku, pracę zespołową.

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia się  (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych  (w, ćw, …) |
| ek\_01 | kolokwium, praca zespołowa | ćwiczenia |
| ek\_02 | kolokwium, praca zespołowa | ćwiczenia |
| ek\_03 | praca zespołowa, obserwacja w trakcie zajęć | ćwiczenia |

4.2. Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| Ćwiczenia:  Zaliczenie ćwiczeń – ocena z kolokwium pisemnego (zadania oraz pytanie otwarte) skorygowane o ocenę aktywności na zajęciach (m.in. przygotowanie studiów przypadków i ich analiza). |

**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 z harmonogramu studiów | 18 |
| Inne z udziałem nauczyciela akademickiego  (udział w konsultacjach) | 5 |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć) | 52 |
| SUMA GODZIN | **75** |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | **3** |

*\* 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. Rządca R.A., Wujec P., Negocjacje, PWE, Warszawa 2018. 2. Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2009. 3. Prawda K., Jak wygrać z parabankiem, Wydawnictwo Poligraf, Warszawa 2018. |
| Literatura uzupełniająca:   1. Fisher R., Ury W., Patron B., Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2015. 2. Szubielski C., Negocjacje na rynku nieruchomości, Wydawnictwo Poltext, Warszaw 2013. |

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)