Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 7/2023

SYLABUS

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2024/2025 – 2025/2026

Rok akademicki 2024/2025

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

Nazwa przedmiotu	**Strategie negocjacyjne**
Kod przedmiotu*	
Nazwa jednostki prowadzącej kierunek	Wydział Filologiczny
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Instytut Germanistyki
Kierunek studiów	filologia germańska
Poziom studiów	studia drugiego stopnia
Profil	ogólnoakademicki
Forma studiów	stacjonarne,
Rok i semestr/y studiów	rok I, semestr 2
Rodzaj przedmiotu	przedmiot specjalnościowy (specjalność język niemiecki w biznesie), do wyboru
Język wykładowy	język niemiecki, język polski
Koordynator	dr Gabriela Nitka
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	pracownicy Instytutu Germanistyki

***** *-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**
2				15					**2**

1.2. Sposób realizacji zajęć

x zajęcia w formie tradycyjnej

1.3. Forma zaliczenia przedmiotu (z toku)

(egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

Zaliczenie laboratorium: zal. z oceną.

2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Znajomość języka niemieckiego na poziomie C1. Wybór specjalności język niemiecki w biznesie.

3. CELE, EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE

3.1. Cele przedmiotu

C1	Zapoznanie studenta z fazami i stylem procesu negocjacyjnego.
C2	Rozwijanie umiejętności prowadzenie negocjacji w języku niemieckim.

3.2. Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu	Odniesienie do efektów kierunkowych[1]
EK_01	Student/ka zna w pogłębionym stopniu techniki i strategie negocjacyjne związane z różnymi rodzajami działalności, w tym z prowadzeniem biznesu.	K_W09,
EK_02	Student/ka potrafi wykorzystać i stosować w praktyce zdobytą wiedzę oraz komunikować w języku niemieckim ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców, a w szczególności prowadzić negocjacje, stosując odpowiednie strategie i techniki negocjacyjne.	K_U01, K_U06, K_U08,
EK_03	Student/ka jest gotowy/a do zasięgania opinii ekspertów w sytuacjach negocjacyjnych wymagających zastosowania innowacyjnych rozwiązań.	K_K02

3.3. Treści programowe

A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne

B. Problematyka laboratorium

Treści merytoryczne
Zasady i etyka negocjacji. Fazy procesu negocjacyjnego. Strategie i techniki negocjacyjne. Taksonomia negocjacji: negocjacje miękkie, twarde, przyjacielskie, partnerskie. Język negocjacji. Błędy negocjacyjne. Grzeczność i etykieta w negocjacjach. Case studies.

3.4. Metody dydaktyczne

Laboratorium: ćwiczenia i zajęcia praktyczne, warsztat szkoleniowy oparty na nowoczesnej metodologii pracy z grupą, wykorzystującej techniki kształtujące postawy, rozwijające kompetencje i doskonalące umiejętności; analiza zagadnień w oparciu o wybrane teksty; dyskusja, praca w (małych) grupach / parach, praca indywidualna, uczenie problemowe

[1] W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

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	Projekt,	lab.
EK_ 02	Projekt, obserwacja na zajęciach	lab.
EK_ 03	Projekt, obserwacja na zajęciach	lab.

4.2. Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

- ocena pozytywna z projektu

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

Forma aktywności	**Średnia liczba godzinna zrealizowanie aktywności**
Godziny kontaktowe wynikające z planu studiów	15
Inne z udziałem nauczyciela (udział w konsultacjach, egzaminie)	2
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć – lektura tekstów, przygotowanie projektu, powtórzenie wiadomości do kolokwium)	33
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	brak
zasady i formy odbywania praktyk	brak

7. LITERATURA

Literatura podstawowa:

Helmold,Marc / Dathe, Tracy/ Hummel, Florian (2019): Erfolgreiche Verhandlungen. Best-in-Class Empfehlungen für den Verhandlungsdurchbruch. Springer Verlag

Jakob, Ralph/ Tilmes, Rolf/ Schwartz, Hansjörg/ Welkoborsky, Anke/ Wendenburg, Felix (2016): Verhandlungsmanagement in Unternehmen in Deutschland: Von der Institution zum System. EBS.

Kreggenfeld, Udo (2015): Erfolgreich systemisch verhandeln. Ganzheitliche Verhandlungsstrategien – Checklisten – Anwendungsbeispiele.

Mikołajczyk, Beata. Sprachliche Mechanismen der Persuasion in der politischen Kommunikation. Dargestellte an polnischen und deutschen Texten zum EU-Beitritt Polens. Frankfurt am Main: Peter Lang, 2004. Print.

Literatura uzupełniająca:

Fus, Agnieszka (2016): Über die Möglichkeit des Fremdverstehens: die Rolle der Wahrnehmung und der Selbstidentität. W: Studien zur Deutschkunde/ Studia Niemcoznawcze (57). Warszawa: Instytut Germanistyki UW, s. 655-667. ISSN: 0208-4597.

Tokarz, Marek (2006): Argumentacja, perswazja, manipulacja. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne Print.

Najnowsze publikacje o charakterze naukowym oraz materiały z prasy bieżącej i zasobów internetowych, zgodne z treściami merytorycznymi przedmiotu

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej