

Karta przedmiotu

Nazwa przedmiotu	PRZETARG I NEGOCJACJE		
Wersja przedmiotu	2012		
Jednostka realizująca	Wydział Transportu Politechniki Warszawskiej Zakład Logistyki i Systemów Transportowych		
Typ przedmiotu	Przedmiot obowiązkowy / obieralny / obieralny ograniczonego wyboru		
Poziom przedmiotu	podstawowy / średniozaawansowany / zaawansowany		
Program kształcenia	Studia podyplomowe, niestacjonarne zaoczne		
Profil	ogólnoakademicki / praktyczny		
Blok	Studia podyplomowe Zarządzanie Transportem i Magazynowaniem w Systemach Logistycznych		
Grupa	41		
Kod przedmiotu	PN		
Semestr nominalny		zimowy / letni	
Język prowadzenia zajęć	polski / angielski		
Liczba punktów ECTS	2 pkt.		
Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów kształcenia	Wykład 9 godz., ćwiczenia w ramach zajęć 17 godz., zapoznanie z literaturą 6 godz., przygotowanie do kolokwium 20 godz., konsultacje 4 godz. na życzenie, egzamin (zaliczenie pisemne) 1 godz. Razem 50 godz. - 2 pkt. ECTS		
Liczba pkt. uzyskiwana na zajęciach wymagających udziału nauczycieli akad.	wykład 9 godz., konsultacje 4 godz. (dostępne przez Internet), zaliczenie 1 godz. Razem 14 godz. – 1 pkt. ECTS		
Liczba pkt. uzyskiwana na zajęciach o charakterze praktycznym			
Koordinator przedmiotu	Mgr I. Stawowa		
Wymiar (liczba godzin) zajęć w planie studiów: a) na tydzień / na zjazd, b) w semestrze	Wykład	9	Ćwiczenia
	Laboratoria		Projekty
Wymagania wstępne	brak /		
Limit liczby studentów	brak / maksymalna liczba studentów		
Cel przedmiotu	Po zakończeniu zajęć słuchacz Studiów Podyplomowych powinien znać przyczyny i obszary konfliktów, taktyki i strategię negocjacyjną, przygotowanie do negocjacji handlowych, negocjacje zespołowe, typy zachowań w relacjach interpersonalnych.		
Treści kształcenia	<p>Treści kształcenia w zakresie wykładu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Style rozwiązywania konfliktów - Przetarg – twarde negocjacje pozycyjne: zasady targowania się, koszty i wady stosowania tej strategii - Taktyki manipulacyjne w negocjacjach – rozpoznanie i przeciwdziałanie - Strategia miękkich negocjacji pozycyjnych – charakterystyczne zachowania, koszty i wady stosowania tej strategii - Strategia negocjacji problemowych: zasady, warunki efektywności tej strategii - Problem ludzki w negocjacjach: radzenie sobie z emocjami, znaczenie komunikacji, uwzględnienie percepcja - Negocjacje handlowe: przygotowanie, określanie priorytetów, BATNA, obszar porozumienia 		

Karta przedmiotu

	<ul style="list-style-type: none"> - Dostosowanie stylu negocjacji do typu klienta: charakterystyka klienta zdystansowanego, społecznego, dominującego i oczekiwania w zakresie kontaktu z handlowcem - Zróżnicowania kulturowe w biznesie: nastawienie protransakcyjne versus nastawienie propartnerskie, stosunek do czasu, kultury ceremonialne i nieceremonialne - formalizm i egalitaryzm, komunikacja pozawerbalna: kultury ekspresyjne i powściągliwe - Umiejętności interpersonalne: doskonalenie komunikowania się, asertywność - Treści kształcenia w zakresie ćwiczeń - Skuteczne prowadzenie negocjacji pozycyjnych - targowanie się - Skuteczne prowadzenie negocjacji problemowych – rozpoznanie interesów stron, nastawienie na rozwiązanie korzystne dla obu stron - Charakterystyka zadań/ćwiczeń laboratoryjnych - Symulacje negocjacji handlowych - Symulacja negocjacji problemowych - Autoanaliza swojego stylu rozwiązywania konfliktów na podstawie wyników kwestionariusza - Charakterystyka zadań projektowych - Opis przeprowadzonych negocjacji – analiza sytuacji z przeszłości, wskazanie przyczyn uzyskanego wyniku, określenie warunków skutecznych negocjacji 			
Metody sprawdzania efektów kształcenia	wykład – pisemne zaliczenie – test, dodatkowo w ramach zajęć ćwiczenia – udział w symulacji negocjacji i przedstawienie uzyskanych wyników			
Egzamin	Tak/Nie			
Literatura	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bazerman M. H., Neale M.A.: <i>Negocjując racjonalnie</i>, Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Olsztyn 1997 2. Deutsch M., Coleman P.T. (red): <i>Rozwiązywanie konfliktów</i>. Teoria i praktyka 3. Dawson R.: <i>Sekrety udanych negocjacji</i>, Zys i S-ka Wydawnictwo, Poznań 1999 4. Fisher R., Ury W, Patton B.: <i>Dochodząc do TAK, Negocjowanie bez poddawania się</i>, PWE, Warszawa 2000 5. Gesteland R. R.: <i>Różnice kulturowe a zachowania w biznesie</i>, PWN, Warszawa 2000 6. Król-Fijewska M. i Fijewski P.: <i>Asertywność menedżera</i>, PWE, Warszawa 2000 			
Witryna przedmiotu	www brak			
Uwagi	brak			
Efekty kształcenia (dla każdej pozycji na liście efektów kształcenia – sposób sprawdzania, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych itp.)	Efekt	Kod	Weryfikacja	Odniesienie do efektów programu
	Uzyskanie uporządkowanej i podbudowanej teoretycznie ogólnej wiedzy dotyczącej podstawowych strategii prowadzenia negocjacji: twardych negocjacji pozycyjnych, miękkich negocjacji pozycyjnych,	PN_W01	Uzyskanie powyżej 50% prawidłowych odpowiedzi na pytania zamknięte oraz pytania otwarte w pisemnym teście zaliczeniowym	TMsp_W01

Karta przedmiotu

	negocjacji problemowych.			
	Uzyskanie uporządkowanej i podbudowanej teoretycznie szczegółowej wiedzy dotyczącej stylów rozwiązywania konfliktów, taktyk negocjacyjnych, dostosowania stylu prowadzenia negocjacji handlowych do preferencji i typu klienta z uwzględnieniem różnicowań kulturowych w biznesie.	PN_W02	Uzyskanie powyżej 50% prawidłowych odpowiedzi na pytania zamknięte oraz pytania otwarte w pisemnym teście zaliczeniowym	TMsp_W02
	Umiejętność zastosowania odpowiedniego do sytuacji negocjacyjnej działania.	PN_U01	Udział w grach negocjacyjnych, uzyskanie informacji zwrotnej nt. ćwiczonych umiejętności i indywidualnego wyniku w porównaniu do wyników innych uczestników	TMsp_U01
	Umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych – przygotowania do negocjacji, wykorzystania technik negocjacyjnych	PN_U02	Analiza studium przypadków	TMsp_U02
	Umiejętność rozpoznania indywidualnych preferencji w zakresie strategii negocjacyjnej.	PN_U03	Kwestionariusz badania indywidualnego stylu rozwiązywania konfliktów, autoanaliza kompetencji komunikacyjnych	TMsp_U03 TMsp_U04
	Kształtowanie osobistych umiejętności negocjacyjnych poprzez zrozumienie	PN_K01	Charakterystyka sprawnych negocjatorów	TMsp_K01

Karta przedmiotu

	uwarunkowań sytuacji negocjowania oraz wpływu indywidualnych umiejętności interpersonalnych, świadomość potrzeby i możliwości doskonalenia tych umiejętności.			
--	--	--	--	--