

Nazwa przedmiotu: Negotiations				Kod przedmiotu:	
Nazwa jednostki realizującej przedmiot: Szkoła Doktorska US					
Rok / semestr: II/3-4		Status przedmiotu: fakultatywny		Język przedmiotu: angielski	
Rok	Semestr	Forma zajęć	Liczba godzin	Forma zaliczenia	ECTS
II	3-4	wykład			
		ćwiczenia			
		ćwiczenia laboratoryjne			
		konwersatorium	10	ZO	1
		seminarium			
RAZEM			10	ZO	1
Prowadzący zajęcia		dr Anna Wieczorek-Szymańska			
Cel przedmiotu		The aim of the course is to provide students with the basic knowledge and skills in the field of modern negotiations			
Wymagania wstępne		<p>The knowledge: the modern socio-economic knowledge</p> <p>Abilities: the ability to discuss, creativeness</p> <p>Skills: working in groups</p>			
EFEKTY UCZENIA SIĘ					
Kategoria	Opis efektu			Odniesienie do efektów dla programu	
wiedza	1. A student knows modern terms that refer to the issue of negotiations (styles and strategies of negotiations, the hierarchy of goals, the rules of communication)			SD_W02	
	2. A student has the knowledge how to structure the negotiation process			SD_W08	
umiejętności	3. A student can prepare and introduce the plan of negotiation process			SD_U08 SD_U09	
kompetencje społeczne	4. A student is ready to perform the brief negotiation in front of the group			SD_K07	
TREŚCI PROGRAMOWE					
Forma zajęć: konwersatorium					
L.p.	Treści			liczba godzin	
1	Introduction to business negotiations (definition, styles, conflict situation)			2	
2	The aim of the negotiations (the hierarchy of goals to be negotiated), BATNA			2	
3	Strategies and tactics in negotiations			2	
4	Communication in the negotiations			2	
5	Negotiations in multicultural environment			2	
				10	
Metody kształcenia:		Workshops, case studies, group discussion,			

Metody weryfikacji efektów uczenia się		Nr efektu uczenia się z sylabusu
	Practical exercises (verification by observation)	1-4
Forma i warunki zaliczenia	The final grade of the course is based on the result of: student's presentation of brief negotiation on particular topic (50% of the final grade), participating in workshops, group discussion and case study solving during the course (50% of the final grade)	
Literatura podstawowa	Fisher R., Ury W. 2003. Getting to Yes: Negotiating an Agreement Without Giving In., Random House.	
	Fells R. E. 2013. Effective negotiation from research to result, Cambridge University Press, New York.	
Literatura uzupełniająca	Lewicki R. J. 2010. Essentials of negotiation, McGraw Hill, New York.	
	Hames D. S. 2012. Negotiation: closing deals, settling disputes, and making team decisions, SAGE, Thousand Oaks.	
NAKŁAD PRACY DOKTORANTA:		
	Liczba godzin	
Zajęcia dydaktyczne	10	
Przygotowanie się do zajęć	8	
Studiowanie literatury	4	
Udział w konsultacjach	-	
Przygotowanie projektu / eseju / itp.	-	
Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia	3	
Łączny nakład pracy doktoranta w godz.	25	
Liczba punktów ECTS	1	