

## SYLABUS DO PRZEDMIOTU

### NEGOCJACJE I PROTOKÓŁ DYPLOMATYCZNY

**Prowadzący:** dr Marzena Adamczyk, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

**Forma/rodzaj zajęć:** wykład

**Liczba godzin:** 15

**Rodzaj studiów:** 9 sem. Magisterskie studia wieczorowe

**Semestr:** dziewiąty

**Grupa przedmiotowa:** przedmiot specjalizacyjny

**Cele i ogólny opis przedmiotu:**

1. Zaprezentowanie podstawowych pojęć związanych z przedmiotem negocjacji.
2. Wykształcenie umiejętności przeprowadzania negocjacji w handlu międzynarodowym.
3. Przedstawienie elementów protokołu dyplomatycznego oraz możliwości jego wykorzystania.

**Tematyka poszczególnych zajęć:**

1. Podstawowe definicje i pojęcia związane z negocjacjami.
2. Proces negocjacyjny i jego fazy:
  - 2.1. Przygotowanie do negocjacji.
  - 2.2. Otwarcie negocjacji.
  - 2.3. Prezentacja towaru.
  - 2.4. Etap właściwych negocjacji.
  - 2.5. Postępowanie sprzedającego po zakończeniu negocjacji..
3. Rodzaje negocjacji według kryterium stylu negocjowania (miękki, twardy, rzeczowy):
  - 3.1. Negocjacje typu „wygrana-wygrana”.
  - 3.2. Negocjacje typu „przegrana- przegrana”
  - 3.3. Negocjacje typu „wygrana-przegrana”.
  - 3.4. Negocjacje oparte na zasadach.
4. Zasady negocjacji rzeczowych:
  - 4.1. Oddziaływanie ludzi od problemów.
  - 4.2. Skoncentruj się na interesach a nie na stanowiskach.
  - 4.3. Poszukuj różnych możliwości rozwiązywania problemu,
  - 4.4. Domagaj się stosowania obiektywnych kryteriów.
5. Cechy dobrego negocjatora  
(Przeprowadzenie wśród słuchaczy testów: „asertywności” i „zachowania się w sytuacjach konfliktowych”).
6. Manipulacje i chwyt w negocjacjach:
  - 6.1. Rozmyślne oszustwo.
  - 6.2. „Wojna” psychologiczna.
  - 6.3. Taktyka presji pozycyjnej.
  - 6.4. Techniki ingracyjnej.
  - 6.5. Film na temat technik negocjacyjnych.

7. Komunikacja w negocjacjach:
  - 7.1. Komunikacja werbalna.
  - 7.2. Komunikacja niewerbalna.
  - 7.3. Film na temat mowy ciała.
  
8. Elementy protokołu dyplomatycznego:
  - 8.1. Normy prawne, moralne i obyczajowe regulujące współżycie.
  - 8.2. Przygotowanie i realizacja programu pobytu delegacji zagranicznej.
  - 8.3. Zasady zachowania się za granicą (projekcja filmu pt. „Savoir-vivre w biznesie, biurze i nie tylko..”)

**Przedmioty bazowe:** Organizacja i Technika Handlu Zagranicznego

**Wymagania wstępne:** brak

**Literatura podstawowa:**

1. Nłcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Antykwa, Warszawa 2005
2. Brdulak H., Brdulak J., Negocjacje handlowe, PWE, Warszawa 2000
3. Ikanowicz C., Piekarski J.W., Protokół dyplomatyczny i dobre obyczaje, Wyd. SGH, Warszawa 2007

**Literatura uzupełniająca:**

1. Kałłna-Drewiłska U., Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2006
2. R.Fisher, W.Ury, Dochodzić do tak, Warszawa 1996.
3. J.W.Salacuse, Negocjacje na rynkach międzynarodowych, Warszawa 1994.

**Metodyki prowadzonych zajęć:** zajęcia prowadzone w postaci wykładu z wykorzystaniem technik multimedialnych (prezentacje w power-point oraz projekcja filmów związanych z negocjacjami). Ponadto bezpośrednia prezentacja prawidłowych zachowań np. zachowania się przy stole.

**Liczba miejsc:** bez ograniczeń

**Forma zaliczenia:** zaliczenie na ocenę – student pisze dialog negocjacyjny pokazujący umiejętność zastosowania przez niego poznanych technik negocjacyjnych.