

Sylabus

NEGOCJACJE FINANSOWE

Dr hab. Mieczysław Sobczak, prof. UE

Wydział Nauk Ekonomicznych

Forma studiów: **zaoczne**

Kierunek studiów: **Finanse i Bankowość,**

Rok studiów **V**

Opis/ Charakterystyka przedmiotu:

Przedmiot ma na celu dostarczenie studentom wiedzy z zakresu negocjacji w ogóle i umiejętności negocjacyjnego rozwiązywania konfliktu interesów

Szczegółowy zakres merytoryczny :

- Pojęcie negocjacji. Negocjacje - sztuka czy rzemiosło?
- Psychologiczne i socjologiczne podstawy negocjowania: konflikt i jego istota, komunikacja społeczna (werbalna i niewerbalna), zachowania przestrzenne, kulturowe uwarunkowania komunikacji.
- Techniki perswazyjne: argumenty perswazyjne, unikanie błędów atrybucyjnych.
- Podstawy erystyki.
- Style negocjowania: kooperacyjny, rywalizacyjny, rzeczowy.
- Fazy negocjacji.
- Trudne sytuacje w negocjacjach (manipulacje i ich neutralizowanie).
- Dokumentacja przygotowania do negocjacji i ich przebiegu.
- Wykorzystanie gier w przygotowywaniu negocjatorów.
- Cechy dobrego negocjatora.

Wymagania wstępne: nie ma

Forma kursu: wykład

Liczba godzin: 14

Liczba miejsc: bez ograniczeń

Forma zaliczenia: na podstawie obecności i przedstawienia eseju.

Sylabus

Dr hab. Mieczysław Sobczak, prof. UE

NEGOCJACJE FINANSOWE

Wydział Nauk Ekonomicznych

Forma studiów: **wieczorowe**

Kierunek studiów: **Finanse i Bankowość,**

Rok studiów **V**

Opis/ Charakterystyka przedmiotu:

Przedmiot ma na celu dostarczenie studentom wiedzy z zakresu negocjacji w ogóle i umiejętności negocjacyjnego rozwiązywania konfliktu interesów

Szczegółowy zakres merytoryczny :

- Pojęcie negocjacji. Negocjacje - sztuka czy rzemiosło?
- Psychologiczne i socjologiczne podstawy negocjowania: konflikt i jego istota, komunikacja społeczna (werbalna i niewerbalna), zachowania przestrzenne, kulturowe uwarunkowania komunikacji.
- Techniki perswazyjne: argumenty perswazyjne, unikanie błędów atrybucyjnych.
- Podstawy erystyki.
- Style negocjowania: kooperacyjny, rywalizacyjny, rzeczowy.
- Fazy negocjacji.
- Trudne sytuacje w negocjacjach (manipulacje i ich neutralizowanie).
- Dokumentacja przygotowania do negocjacji i ich przebiegu.
- Wykorzystanie gier w przygotowywaniu negocjatorów.
- Cechy dobrego negocjatora.

Wymagania wstępne: nie ma

Forma kursu: wykład

Liczba godzin: 15

Liczba miejsc: bez ograniczeń

Forma zaliczenia: na podstawie obecności i przedstawienia eseju.