

SYLABUS DO PRZEDMIOTU NEGOCJACJE I PROTOKÓŁ DYPLOMATYCZNY

Prowadzący: dr Marzena Adamczyk, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Forma/rodzaj zajęć: wykład

Liczba godzin: 14

Rodzaj studiów: zaoczne

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 sprzedawcy 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. Oddziać ludzi od problemów.
 - 4.2. Skoncentrować się na interesach a nie na stanowiskach.
 - 4.3. Poszukiwać różnych możliwości rozwiązywania problemu,
 - 4.4. Domagać 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 sił 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. Nićki 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-Drewińska 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 bezpośrednio prezentacja prawidłowych zachowań np. zachowania sił przy stole.

Liczba miejsc: bez ograniczeń

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