

Nazwa przedmiotu: Zarządzanie					
Forma: Laboratorium	Godzin: 15 Semestr: 2 Rok: I	Forma zaliczenie: zal. na ocenę		ECTS	
Wydział: ZIF	Kierunek: Finanse i Rachunkowość	Tryb: stacjonarny Rodzaj: licencjackie			
Specjalność:					
Tytuł, stopień	Imię i nazwisko lub nazwa katedry	e-mail		telefon	Pok/bud
dr	Arkadiusz Wierzbic	arkadiusz.wierzbic@ue.wroc.pl		0-71368066	802/Z

1. Wymagania wstępne

Brak wymagań wstępnych.

2. Program przedmiotu

Celem zajęć jest zapoznanie studentów z tematyką sztuki negocjowania. Program ćwiczeń obejmuje zagadnienia związane z kwestiami komunikacji interpersonalnej werbalnej i niewerbalnej, strategii negocjacyjnych „win-win”, „win-lose”, „lose-lose”, technik negocjacyjnych.

Omówione zostaną również podstawowe style negocjowania. W trakcie zajęć zaprezentowane zostaną krótkie przypadki negocjacyjne oraz testy dla uczestników. Przypadki negocjacyjne są zróżnicowane i odnoszą się zarówno do specyficznych aspektów sztuki negocjacji, jak również pozwalają kompleksowo przeanalizować proces negocjacji.

Wyniki negocjacji, prowadzonych przez uczestników stanowią podstawę do dyskusji i interpretacji zastosowanych strategii i technik negocjacyjnych. Każdy z przypadków negocjacyjnych jest opatrzony komentarzem nawiązującym do teoretycznych aspektów procesu negocjacji gospodarczych.

3. Metodyka zajęć

Laboratoria prowadzone są z wykorzystaniem przypadków negocjacyjnych. Przebieg i wyniki są konfrontowane z przykładami z praktyki gospodarczej. W ramach ćwiczeń kładziony jest nacisk na aktywne uczestnictwo studentów. Każdy przypadek podlega ocenie względem zobiektywizowanych kryteriów.

4. Cel dydaktyczny przedmiotu

Wiadomości: omówienie podstawowych wymiarów interpersonalnych decydujących o przebiegu i rezultacie negocjacji, strategii i techniki negocjacji;

Umiejętności: kształtowanie umiejętności oceny sytuacji negocjacyjnej, umiejętności prawidłowej komunikacji oraz osiągnięcia założonych celów negocjacyjnych

Wykaz literatury podstawowej (do 4 pozycji)

- Negocjacje w biznesie / Zbigniew Nęcki. - Kraków : Drukarnia Antykwa, 2000.
 Dochodząc do TAK : negocjowanie bez poddawania się / Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton ; przedmowa Robert A. Rządca ; (tł.z ang.). - Wyd.2 rozsz. - Warszawa : PWE, 2004.
 Odchodząc od NIE : negocjowanie od konfrontacji do kooperacji / William Ury ; przedmowa Robert A. Rządca ; (tł.z ang.). - Wyd.2. - Warszawa : PWE, 2004 [właśc.2003].
 Negocjować można wszystko : jak za każdym razem dokonać udanej transakcji / Gavin Kennedy ; (tł.z ang.). - Wyd.3 zm.i uaktual. - Warszawa : Wydawnictwo Studio Emka, 1999.

Wykaz literatury uzupełniającej (do 4 pozycji)

- Negocjacje : jak osiągnąć nową przewagę negocjacyjną / Gavin Kennedy ; (tł.z ang.). - Warszawa : Business Press, 1999.
 Negocjacje handlowe / Halina Brdulak, Jacek Brdulak. - Warszawa : PWE, 2000.