

Nazwa przedmiotu:	Negocjacje gospodarcze			
Forma: Ćwiczenia	Godzin: 14 Semestr: 7 Rok: IV	Forma zaliczenie: zal. na ocenę	ECTS	
Wydział: ZIF	Kierunek: Zarządzanie i Marketing	Tryb: stacjonarny Rodzaj: magisterskie		
Specjalność: Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem				
Tytuł, stopień	Imię i nazwisko lub nazwa katedry	e-mail	telefon	Pok/bud
dr	Witold Szumowski	witold.szumowski@ue.wroc.pl	0713680652	900/Z

1. Wymagania wstępne

Wiedza z zakresu podstaw zarządzania

2. Program przedmiotu

Symulacja procesu negocjacji zgodnie z modelem etapów negocjacji. Ćwiczenia praktyczne interpretowane są pod kątem stosowanych strategii negocjacyjnych, prezentowanych stylów negocjacji, a także używanych technik negocjacyjnych. Szczególna uwaga zwrócona jest na przedstawienie rzeczowego modelu negocjacji. Ponadto omawiane są kwestie dotyczące zaufania, kreatywności i elastyczności w negocjacjach, a także reguły prawidłowej komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

3. Metodyka zajęć

ćwiczenia oparte na przypadkach negocjacyjnych uzupełnione komentarzem prowadzącego, symulacje zachowań negocjacyjnych oraz dyskusje grupowe

4. Cel dydaktyczny przedmiotu

Utrwalenie wiadomości nabytych na wykładzie, poszerzenie wiedzy z podstaw prowadzenia skutecznych negocjacji.
Doskonalenie umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych uczestników zajęć.
Umiejętność zdobywania kontroli poznawczej i behawioralnej w sytuacji negocjowania.

Wykaz literatury podstawowej (do 4 pozycji)

Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2000
Fisher R., Ury W., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2004
Ury W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 1995
Cenker M., Negocjacje, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2002

Wykaz literatury uzupełniającej (do 4 pozycji)

Watkins M., Reguły negocjacji. Poradnik lidera, Helion, Gliwice, 2008.
Kennedy G., Negocjacje doskonałe, Rebis, Poznań, 2000.
Dawson R., Sekrety udanych negocjacji, Poznań 1999.
Chępa S., Negocjacje w biznesie. Kluczowe zagadnienia, Wyd. Terra, Poznań-Wrocław 2000