

Nazwa przedmiotu:	Negocjacje gospodarcze			
Forma: Wykład	Godzin: 14 Semestr: 7 Rok: IV	Forma zaliczenie: zal. na ocenę	ECTS 2	
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	713680 652	900/Z

1. Wymagania wstępne

Wiedza z zakresu podstaw zarządzania

2. Program przedmiotu

Program przedmiotu obejmuje zagadnienia związane ze strukturą negocjacji, komunikacją werbalną i niewerbalną, stylami negocjacji. W trakcie wykładu omawiane są również kwestie związane z sytuacją konfliktową, fazy negocjacji, sposoby aranżacji miejsca negocjacji oraz przede wszystkim podstawowe strategie, techniki i triki negocjacyjne. Uwzględnione zostaną aspekty kulturowe negocjacji.

3. Metodyka zajęć

Wykład z wykorzystaniem środków audiowizualnych.

4. Cel dydaktyczny przedmiotu

Poznanie zagadnień związanych z negocjacjami, nabycie podstawowych umiejętności dobrego negocjatora. Przekazanie wiedzy teoretycznej popartej przykładami

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