



| | | | | |
|---|-------------------|---|--|---------------------------------------|
| Przedmiot: Negocjacje i protokół dyplomatyczny | | | | |
| Forma zajęć: wykład | Semestr: 9 | Rok: 5 | Wymiar godzin: 15 | Punkty ECTS: 3 |
| Forma zaliczenia: zaliczenie na ocenę | | Typ przedmiotu: obowiązkowy | | Język nauczania: polski |
| Kierunek: Stosunki Międzynarodowe | | | Tryb: niestacjonarne wieczorowe | Rodzaj: jednolite magisterskie |
| Specjalność: handel zagraniczny | | | | |
| Katedra: makroekonomii | | | | |
| Stopień naukowy wykładowcy: prof. dr hab. | | Imię i nazwisko wykładowcy: Jerzy Rymarczyk | | |

Wymagania wstępne (przedmioty wprowadzające):

Bez wymagań wstępnych

Program przedmiotu:

Tematyka wykładów:

1. Fazy procesu negocjacyjnego,
2. Style prowadzenia negocjacji,
3. Zasady negocjacji prowadzonych w stylu rzeczowym,
4. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach,
5. Techniki i chwytły w negocjacjach,
6. Negocjacje z cudzoziemcami,
7. Elementy protokołu dyplomatycznego.

Metody dydaktyczne:

Przekaz werbalny, środki audiowizualne (filmy, folie itp.); elementy ćwiczeń - dialogi negocjacyjne w wykonaniu studentów ilustrujące typowe strategie i taktyki negocjacyjne; test dotyczący znajomości wybranych elementów protokołu dyplomatycznego.

Cele przedmiotu:

Zasadniczym celem zajęć jest przekazanie słuchaczom podstawowych zasad prowadzenia negocjacji handlowych, ze szczególnym uwzględnieniem reguł stosowanych na rynkach międzynarodowych.

Warunki zaliczenia:

Napisanie dialogu negocjacyjnego.

Literatura podstawowa (do 4 pozycji):

Fisher R., Ury W., Dochodząc do tak, PWE, Warszawa 2006.
Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2006.
Salacuse J.W., Negocjacje na rynkach międzynarodowych, PWE, Warszawa 1994

Literatura uzupełniająca (do 4 pozycji):

Pietkiewicz E., Protokół dyplomatyczny, Wyd. Prawnicze, Warszawa 1998.
Stalmaszczyk M. Negocjownie kontraktów handlowych, Warszawa 1992.