



Przedmiot: Negocjacje i protokół dyplomatyczny				
Forma zajęć: wykład	Semestr: 9	Rok: 5	Wymiar godzin: 14	Punkty ECTS: 3
Forma zaliczenia: zaliczenie na ocenę		Typ przedmiotu: obowiązkowy		Język nauczania: polski
Kierunek: Stosunki Międzynarodowe			Tryb: niestacjonarne zaoczne	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.