

Nazwa przedmiotu		Negocjacje w biznesie międzynarodowym					Kod ECTS	14.3.E.SL.2239				
							Pkt.ECTS	3				
Jednostka prowadząca przedmiot		ITiHM	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		MTiHM;				
Nazwisko prowadzącego		dr Jacek Grodzicki										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	15	Ćwiczenia	15	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		3 SS1,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):				38		Semestr:		6,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):				38		Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:				76		Język wykładowy:		polski				
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.										
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Aktywność w grupach, współpraca,										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		brak										
Wymagania wstępne		brak										
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia		Zaliczenie na ocenę										
Kryteria oceny		Ocena na podstawie udziału poszczególnych członków zespołów w pracy nad prezentacją 40% oceny wynika z aktywności studenta na zajęciach. Skala ocen zgodnie z regulaminem studiów.										
Cele przedmiotu												
Przygotowanie studenta do sytuacji negocjacyjnych. Stworzenie podstaw do wykorzystania wiedzy w zakresie technik i narzędzi negocjacyjnych.												
Efekty kształcenia się												
Wiedza		MSG1_W07	Student ma pogłębioną wiedzę na temat wybranych systemów norm i reguł (prawnych, techniczno-organizacyjnych, moralnych, etycznych)									
Weryfikacja efektów kształcenia - Wiedza												
Efekty		egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_W07									X	X		
Umiejętności		MSG1_U07	Student potrafi brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów ekonomicznych i dobierać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać.									
Weryfikacja efektów kształcenia - Umiejętności												
Efekty		egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_U07								X	X	X		
Kompetencje		MSG1_K01	Student zna ograniczenia własnej wiedzy oraz umiejętności i rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie.									

	MSG1_K05	Student potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy.									
Weryfikacja efektów kształcenia - Kompetencje											
Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_K01								X	X		
MSG1_K05							X	X	X		
Treści programowe											
<p>1. Natura komunikacji społecznej</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bariery w komunikacji - Stereotypy i uprzedzenia - Etnocentryzm; <p>2. Systemy polityczne i społeczne;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kultura uniwersalna - Miejsce i rola rodziny i grupy w społeczeństwie <p>3. Komunikacja międzykulturowa;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Różnice międzykulturowe - Układ odniesienia Kluckhohna-Strodtbecka - Układ Geerta Hofstede'a <p>4. Proces negocjacji międzynarodowych</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elementy procesu - Oczekiwanie negocjatora a oczekiwania firmy. <p>5. Przekaz niewerbalny</p> <ul style="list-style-type: none"> - Język ciała; - Ton i siła głosu; - Sposoby tworzenia wiadomości <p>6. Negocjacje;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rodzaje negocjacji - Sposoby budowania zespołu negocjacyjnego - podejmowanie decyzji <p>7. Etykieta w procesie negocjacji międzynarodowych</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zwyczaje międzynarodowe - Różnice w obyczajach i ich miejsce w procesie negocjacji 											
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej											
<p><i>Literatura obowiązkowa:</i></p> <p>Murphy J., Russill R., Steele P., Jak odnieść sukces w negocjacjach, WoltersKluwer, 2013</p> <p>R. Fisher, B. Patton, W. Ury, Dochodząc do TAK, PWE, Warszawa 2012</p> <p><i>Literatura uzupełniająca:</i></p> <p>R. Fisher, Dochodząc do Tak, PWE, Warszawa 2007</p> <p>R. Gesteland, Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, PWN, Wa-wa 2000.</p> <p>Zasady negocjacji, red.nauk. R. Lewicki, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2008</p> <p>A. Varma, J. Grodzicki, S. Pichler, S. Kupferer, Expatriate Categorization and Evaluation: An Empirical Investigation in Poland and India, European Journal of International Management, Vol. 6, No. 1, 2012</p>											
Kontakt		jacek.grodzicki@ug.edu.pl ,									