

Nazwa przedmiotu		Negocjacje w biznesie międzynarodowym					Kod ECTS	14.3.E.SL.2573				
							Pkt.ECTS	3				
Jednostka prowadząca przedmiot		ITIHM	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		MTIHM;				
Nazwisko prowadzącego		dr Jacek Grodzicki										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	8	Ćwiczenia	10	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		3 NS1,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):				20		Semestr:		6,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):				55		Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:				75		Język wykładowy:		polski				
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.										
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących,										
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 dobrać 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 potrzeby 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

1. Natura komunikacji społecznej
 - Bariery w komunikacji
 - Stereotypy i uprzedzenia
 - Ethnocentryzm;
2. Systemy polityczne i społeczne;
 - Kultura uniwersalna
 - Miejsce i rola rodziny i grupy w społeczeństwie
3. Komunikacja międzykulturowa;
 - Różnice międzykulturowe
 - Układ odniesienia Kluckhohna-Strodtbecka
 - Układ Geerta Hofstede'a
4. Proces negocjacji międzynarodowych
 - Elementy procesu
 - Oczekiwania negocjatora a oczekiwania firmy.
5. Przekaz niewerbalny
 - Język ciała;
 - Ton i siła głosu;
 - Sposoby tworzenia wiadomości
6. Negocjacje;
 - Rodzaje negocjacji
 - Sposoby budowania zespołu negocjacyjnego
 - podejmowanie decyzji
7. Etykieta w procesie negocjacji międzynarodowych
 - Zwyczaje międzynarodowe
 - Różnice w obyczajach i ich miejsce w procesie negocjacji

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

Literatura podstawowa:

Murphy J., Russill R., Steele P., Jak odnieść sukces w negocjacjach, WoltersKluwer, 2013

R. Fisher, B. Patton, W. Ury, Dochodząc do TAK, PWE, Warszawa 2012

Literatura uzupełniająca:

R. Fisher, Dochodząc do Tak, PWE, Warszawa 2007

R. Gesteland, Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, PWN, Wa-wa 2000.

Zasady negocjacji, red.nauk. R.Lewicki, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2008

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

Kontakt

jacek.grodzicki@ug.edu.pl,