

Nazwa przedmiotu		Negocjacje i zawieranie kontraktów w biznesie międzynarodowym				Kod ECTS	14.3.E.SL.3498					
						Pkt.ECTS	1					
Jednostka prowadząca przedmiot		IHZ	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		BM;				
Nazwisko prowadzącego		dr Tomasz Czuba										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	16	Ćwiczenia	0	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		2 NS2,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):						Semestr:		4,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):						Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:						0		Język wykładowy:		polski		
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.										
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Dyskusja na zajęciach konwersatoryjnych, Aktywność w grupach, współpraca, Studia przypadków,										
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		test - 90% praca zaliczeniowa - 10%										
Cele przedmiotu												
<p>Student będzie miał możliwość zapoznania się ze sposobami negocjacji w biznesie międzynarodowym. Następnie student zdobędzie pogłębioną wiedzę na temat specyfiki negocjacji, pozna strategię, techniki i taktyki prowadzenia negocjacji w biznesie międzynarodowym, zdobędzie umiejętność podejmowania decyzji w zakresie planowania procesu negocjacji biznesowych oraz wyboru odpowiednich form i metod prowadzenia negocjacji. Pozna strategię prowadzenia rozmów i podejmowania decyzji na temat ich przebiegu w zależności od sytuacji, pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa i jego branży.</p>												
Efekty uczenia się												
Wiedza		MSG2_W07	Student posiada poszerzoną wiedzę o człowieku, jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającym w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności w przedsiębiorstwach działających w biznesie międzynarodowym									
		MSG2_W16	Student dysponuje pogłębioną wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, w szczególności o charakterze międzynarodowym.									
Weryfikacja efektów uczenia się - 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
MSG2_W07								X	X	X		
MSG2_W16								X	X	X		
Umiejętności		MSG2_U06	Student potrafi wykorzystać wiedzę do podejmowania nowych wyzwań, do samodzielnego rozstrzygnięcia problemów pojawiających się w pracy zawodowej, związanych z funkcjonowaniem w środowisku wielokulturowym i w odmiennych systemach prawnych i politycznych, charakteryzuje się krytycznym podejściem									
		MSG2_U07	Student potrafi identyfikować i analizować relacje występujące między podmiotami gospodarczymi a innymi instytucjami, wchodzącymi w skład otoczenia krajowego i międzynarodowego i posiada umiejętność ich rozumienia w oparciu o ocenę teoretyczną									

		tych zjawisk
	MSG2_U14	Student posiada pogłębioną umiejętność planowania procesu negocjacji i technik negocjacyjnych

Weryfikacja efektów uczenia się - 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
MSG2_U06	X	X					X	X			
MSG2_U07	X	X					X	X			
MSG2_U14	X	X					X	X			

Kompetencje	MSG2_K02	Student potrafi współpracować w zespole, w tym przyjmować różne role zespołowe, posiada umiejętności organizacyjne, które pozwalają na realizację celów związanych z projektowaniem i podejmowaniem działań zawodowych; ma świadomość odpowiedzialności za pracę własną i ponoszenia odpowiedzialności przed współpracownikami za wspólnie realizowane projekty i badania
	MSG2_K03	Student w sposób właściwy komunikuje się z otoczeniem, potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania oraz ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania
	MSG2_K07	Student ma świadomość ważności zachowania się w życiu zawodowym w sposób profesjonalny, etyczny, z poszanowaniem różnorodności poglądów i kultur, kieruje się społeczną odpowiedzialnością biznesu

Weryfikacja efektów uczenia się - 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
MSG2_K02							X		X		X
MSG2_K03							X		X		X
MSG2_K07							X		X		X

Treści programowe

- Kontrakt w biznesie międzynarodowym i formy jego zawierania: negocjacje, akceptacja oferty, giełda towarowa, aukcja towarowa, przetarg.
- Komunikacja podstawą negocjacji w biznesie międzynarodowym: rola komunikacji w biznesie międzynarodowym, proces komunikacji i jej uczestnicy, bariery skutecznej komunikacji, kanały komunikacji, zasady budowania komunikatu.
- Zasady komunikowania się w procesie negocjacji: dopasowanie werbalne, dopasowanie niewerbalne, komunikacja werbalna, komunikacja niewerbalna, komunikacja osobowa, komunikacja bezosobowa.
- Istota konfliktu w relacjach biznesowych: przyczyny konfliktu, formy i typy konfliktu, fazy konfliktu, skutki konfliktu dla organizacji biznesowej, sposoby rozwiązywania konfliktów.
- Negocjacje jako forma zawierania kontraktów na rynku międzynarodowym: definicja negocjacji, elementy negocjacji biznesowych, rodzaje negocjacji, fazy procesu negocjacji oraz jego otoczenie.
- Strony negocjacji biznesowych: kupujący, sprzedający, zespół negocjacyjny, sylwetka skutecznego negocjatora: cechy i predyspozycje osobowości, rodzaje negocjatorów.
- Style i strategie negocjacyjne: dominacja, dostosowanie się, unikanie, współpraca, kompromis, manipulacja
- Taktyki i techniki negocjacyjne: najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia - BATNA, 6 reguł Cialdiniego, negocjacje z trudnym przeciwnikiem.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

A. Wykorzystywana podczas zajęć:

1. R. Pałgan, Natura negocjacji handlowych, Wydawnictwo Gdańskiej Szkoły Wyższej, Gdańsk 2012.
2. Roy J. Lewicki, David M. Saunders, Bruce Barry, John W. Minton, Zasady negocjacji, Wydawnictwo Rebis, Poznań 2008.
3. H. Brdulak, J. Brdulak, Negocjacje handlowe, PWE, Warszawa 2007.
4. Z. Nęcki, Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2006.

B. Literatura uzupełniająca

1. M. Głowik, Komunikacja niewerbalna w kontaktach interpersonalnych, Wyd. Promotor, Warszawa 2004.
2. Komunikacja międzykulturowa w integrującej się Europie, red. k. Karcz, CBI E AE, Katowice 2004.
3. G. Hofstede, Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu, PWE, Warszawa 2000.
4. R. Fells, Effective Negotiation, Second Edition, From Research to Results, Cambridge University Press 2012.

Kontakt

tomasz.czuba@ug.edu.pl,