

PROGRAM ZAJĘĆ

ROK AKADEMICKI: 2021/2022

KOD ZAJĘĆ	Z-I-NH	
NAZWA ZAJĘĆ W JĘZYKU	POLSKIM	NEGOCJACJE HANDLOWE
	ANGIELSKIM	TRADE NEGOTIATIONS

1. USYTUOWANIE ZAJĘĆ W SYSTEMIE STUDIÓW

KIERUNEK STUDIÓW	ZARZĄDZANIE
FORMA STUDIÓW	NIESTACJONARNE
POZIOM KSZTAŁCENIA	STUDIA PIERWSZEGO STOPNIA
PROFIL STUDIÓW	PRAKTYCZNY
JEDNOSTKA PROWADZĄCA ZAJĘCIA	INSTYTUT ZARZĄDZANIA I EKONOMII

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA ZAJĘĆ

PRZYNALEŻNOŚĆ DO GRUPY ZAJĘĆ		ZAJĘCIA SPECJALNOŚCIOWE (ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ I SPRZEDAŻĄ W PRZEDSIĘBIORSTWIE)
STATUS ZAJĘĆ		OBIERALNY
JĘZYK WYKŁADOWY		POLSKI
SEMESTR		6
FORMA ZALICZENIA		ZALICZENIE NA OCENĘ
PUNKTY ECTS	RAZEM	3
	ZAJĘCIA KSZTAŁTUJĄCE UMIEJĘTNOŚCI PRAKTYCZNE	3
WYMAGANIA WSTĘPNE		WIEDZA Z ZAKRESU KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ
FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN	PROWADZĄCY ZAJĘCIA
WYKŁADY	-	-
ĆWICZENIA AUDYTORYJNE	-	-
LABORATORIA	-	-
WARSZTATY	15	MGR INŻ. NELY CHOJNOWSKA
PRAKTYKA	-	-

3. SZCZEGÓŁOWA CHARAKTERYSTYKA ZAJĘĆ

3.1 CEL ZAJĘĆ	
C1:	Zapoznanie z zasadami prowadzenia negocjacji handlowych.
C2:	Doświadczenie sytuacji negocjacyjnych indywidualnych i grupowych.
C3:	Poznanie zasad autoprezentacji i wykorzystania komunikacji niewerbalnej i werbalnej w negocjacjach handlowych.

3.2 EFEKTY UCZENIA SIĘ			Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
WIEDZA	W1:	Znajomość procesu negocjacji handlowych nastawionych na współpracę.	K_W03, K_W07
	W2:	Znajomość zachowań negocjatorów.	K_W03, K_W07
	W3:	Znajomość zasad prezentacji oferty produktu/usługi.	K_W03, K_W07
	W4:	Znajomość zasad negocjacji cenowych.	K_W03, K_W07
UMIEJĘTNOŚCI	U1:	Umiejętność przygotowania się do procesu negocjacji.	K_U11, K_U16, K_U17
	U2:	Umiejętność reagowania na różne zachowania negocjatorów.	K_U16, K_U17
	U3:	Umiejętność prowadzenia negocjacji cenowych.	K_U07
	U4:	Umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych nastawionych na współpracę.	K_U11, K_U16, K_U17
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K1:	Ma świadomość potrzeby rozwoju umiejętności negocjacyjnych oraz poszukiwania optymalnych rozwiązań zgodnie z zasadami etyki.	K_K01, K_K04, K_K07
	K2:	Jest krytyczny wobec przekazywanych treści i nauczanych umiejętności.	K_K01, K_K02

3.3 TREŚCI PROGRAMOWE		Odniesienie do efektów uczenia się zajęć
FORMA ZAJĘĆ	TEMAT	
WARSZTAT	Otwarcie szkolenia. Jakie role w procesie negocjacji handlowych pełni sprzedawca i klient? Prezentacje uczestników, prowadzącego oraz założeń szkolenia. Samooceńca uczestników. Miejsce negocjacji handlowych w procesie sprzedaży i marketingu firmy. Cechy stron negocjacji.	W1, U1, K1, K2
WARSZTAT	Na co strony negocjacji zwracają uwagę w pierwszym kontakcie? Komunikacja werbalna i niewerbalna w procesie negocjacji. Miejsce negocjacji w procesie sprzedaży. Przygotowanie do pierwszego kontaktu w sytuacji bezpośredniego spotkania oraz rozmowy telefonicznej. Elementy komunikacji werbalnej – treść i jej układ. Elementy komunikacji niewerbalnej – wygląd, głos, rekwizyty. Stosowanie technik: odzwierciedlenie, dostrojenie, prowadzenie. Autoprezentacja. Terytorium prowadzenia negocjacji – analiza sytuacji odpowiadających realnym sytuacjom biznesowym.	W2, U2, K1, K2
WARSZTAT	Co negocjujemy? Motywacje klienta. Marketingowa struktura oferty produktu/usługi i jej wykorzystanie w procesie negocjacji handlowych. Określenie wartości, potrzeb, kryteriów motywujących klienta do kupna. Diagnozowanie stylu myślenia klienta oraz jego strategii na przykładach Przygotowanie do sytuacji zerwania negocjacji lub odmowy przez klienta.	W1, W2, U1, U2, K1, K2
WARSZTAT	Typy negocjacji. Zasady negocjacji cenowych w procesie sprzedaży oraz prowadzenie negocjacji trójstronnych. Prezentacja progów cenowych stron oraz ich odbioru przez obydwie strony negocjacji. Sytuacja negocjacyjna przy trzech partnerach – ćwiczenia z nagrywaniem. Negocjacje indywidualne i zespołowe – zalety i wady.	W3, W4, U3, U4, K1, K2
WARSZTAT	Rozmowy negocjacyjne. Przygotowanie do negocjacji z uwzględnieniem obiekcji klienta. Przeprowadzenie negocjacji handlowych z nagraniem i analizą. Odczytywanie sygnałów drugiej strony. Zamykanie negocjacji. Podsumowanie całości zajęć.	W3, W4, U1, U2, U3, U4, K1, K2
3.4 FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH I METODY KSZTAŁCENIA:		Odniesienie do efektów uczenia się zajęć
WARSZTATY	Dyskusja sterowana plenarna, krótkie prezentacje, autodiagnoza swoich zachowań zakupowych, ćwiczenia indywidualne, w parach i zespołowe, role plays z nagrywaniem i analizą zachowań, analiza materiałów z rzeczywistych negocjacji biznesowych.	W1, W2, W3, W4, U1, U2, U3, U4, K1, K2

3.5 SPOSOBY WERYFIKACJI I OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ		
EFEKT	SPOSÓB WERYFIKACJI	
WIEDZA	W1:	Kolokwium (test), ocena przygotowania i przeprowadzenia negocjacji handlowych.
	W2:	Kolokwium (test), ocena przygotowania i przeprowadzenia negocjacji handlowych.
	W3:	Kolokwium (test), ocena przygotowania oferty do negocjacji handlowych.
	W4:	Kolokwium (test), ocena przygotowania i przeprowadzenia negocjacji cenowych.
UMIEJĘTNOŚCI	U1:	Przygotowanie i przeprowadzenie negocjacji handlowych.
	U2:	Przygotowanie i przeprowadzenie negocjacji handlowych.
	U3:	Przygotowanie i prezentacja oferty do negocjacji handlowych.
	U4:	Przygotowanie i przeprowadzenie negocjacji cenowych.
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K1:	Kolokwium (test), ocena przygotowania i przeprowadzenia negocjacji handlowych.
	K2:	Kolokwium (test), ocena przygotowania i przeprowadzenia negocjacji handlowych.

3.6 LITERATURA		
PODSTAWOWA:	1)	Literatura z zakresu zarządzania, ekonomii, finansów, marketingu dostępna w bazach EBSCO.
UZUPEŁNIAJĄCA:	2)	ROGER F. WILLIAM U. BRUCE P., <i>Dochodząc do Tak</i> . Negocjowanie bez poddawania się. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. 2016.
	3)	WILLIAM U. <i>Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji</i> , Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. 2014.

4. KALKULACJA NAKŁADU PRACY STUDENTA

L. p.	Aktywność	Studia niestacjonarne
1	Udział w wykładach w godzinach	-
2	Udział w ćwiczeniach audytoryjnych w godzinach	-
3	Udział w warsztatach w godzinach	15
4	Udział w laboratoriach w godzinach	-
5	Praktyka w godzinach	-
6	Przygotowanie do zajęć w godzinach	10
7	Udział w konsultacjach w godzinach	10
8	Wykonanie prac zaliczeniowych w godzinach	25
9	Przygotowanie do egzaminu/kolokwium w godzinach	13
10	Obecność na egzaminie/kolokwium w godzinach	2
11	<i>Sumaryczne obciążenie pracą studenta w godzinach</i> $(1+2+3+4+5+6+7+8+9+10) = (13+15)$	75
12	<i>Punkty ECTS za zajęcia</i> $(14+16)$	3
13	Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w godzinach $(1+2+3+4+7+10)$	27
14	Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w punktach ECTS $((1+2+3+4+7+10) / 25)$	1,08
15	Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w godzinach $(5+6+8+9)$	48
16	Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w punktach ECTS $((5+6+8+9) / 25)$	1,92

1 punkt ECTS równa się 25 godzinom pracy studenta