

## Sylabus przedmiotu

Nazwa przedmiotu	<b>Negocjacje</b>
Ilość godzin	12
Osoba/y wykładająca/e	Jan Fijor
Cele	<p>- przekazanie słuchaczom podstaw wiedzy ekonomicznej, psychologicznej i socjotechnicznej z zakresu prowadzenia negocjacji; - Natura otaczającego nas świata a natura człowieka; - Determinanty ludzkiego zachowania; - Zapoznanie słuchaczy z definicjami sporu, konfliktu, różnicy stanowisk, a także przykładami komunikacji międzyludzkiej; - przykłady negocjacji politycznych i gospodarczych; - prezentacja strategii prowadzenia negocjacji; - prezentacja skutecznych technik negocjowania; - nabycie umiejętności prowadzenia negocjacji; - ćwiczenia praktyczne z negocjacji.</p>
Treści zawarte w przedmiocie i tematy poszczególnych spotkań	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Negocjacje w życiu małych i wielkich zbiorowości.</li> <li>2. Negocjacje w życiu międzynarodowym.</li> <li>3. Istota i specyfika procesu negocjacji.</li> <li>4. Podstawy ekonomiczne i psychologiczne procesu negocjacji.</li> <li>5. Negocjacje a rozstrzyganie sporów. Różne motywacje do zajmowania stanowisk negocjacyjnych; państwo a jednostka ludzka.</li> <li>6. Stanowisko stron a ich interes w negocjacji.</li> <li>7. Negocjacje jako instrument dialogu i komunikowania.</li> <li>8. Teoria komunikacji.</li> <li>9. Komunikacja perswazyjna - wady i zalety.</li> <li>10. Aspekty psychologiczne, kulturowe i ideologiczne negocjacji.</li> <li>11. Organizowanie zespołu negocjacyjnego. Praca zespołu negocjacyjnego.</li> <li>12. Kreatywność i innowacyjność negocjatorów.</li> <li>13. Elementy wiedzy psychologicznej.</li> <li>14. Struktura i przebieg procesów negocjacyjnych. Cykl negocjacyjny i jego fazy.</li> <li>15. Techniki i taktyki negocjacyjne. Analiza wybranych przykładów negocjacji.</li> <li>16. Ćwiczenia praktyczne z negocjacji - scenki i analiza sposobu prowadzenia negocjacji przez zespół.</li> </ol>
Forma zaliczenia	Egzamin ustny

Materiały i literatura przedmiotu	<p>Mises, Ludwig von - Ekonomia i polityka, Fijorr Publishing Warszawa 2005;</p> <p>Mises, Ludwig von - Planowany Chaos, Fijorr Publishing Warszawa, 2005;</p> <p>Johnson, Paul - Historia świata wiek XX - Fijorr Publishing 2009;</p> <p>Roger Fisher, William Ury - Dochodząc do tak - Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne 2004;</p> <p>Hazilitt, Henry - Siła woli, Fijorr Publishing 2008;</p> <p>Sowell, Thomas - Ekonomia stosowana, Fijorr Publishing, Warszawa, 2004</p> <p>Adam Wielomski - Prawa człowieka, Fijorr Publishing Warszawa 2009.</p>
Inne (warsztaty, praktyki, case'y)	-