

PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA W NOWYM SĄCZU

ROK AKADEMICKI 2009/2010

ZAKŁAD	Zakład turystyki
KIERUNEK	Ekonomia
SPECJALNOŚĆ	Administracja i finanse sektora publicznego
RODZAJ STUDIÓW	STACJONARNE/ NIESTACJONARNE

KARTA PRZEDMIOTU

IMIĘ, NAZWISKO, STOPIEŃ, TYTUŁ NAUCZYCIELA AKADEMICKIEGO	Tomasz Załona, magister
NAZWA PRZEDMIOTU rok studiów	Negocjacje w polityce sektora publicznego – ćwiczenia 15 godzin stacjonarne – ćwiczenia 10 godzin niestacjonarne

RODZAJ ZAJĘĆ		WYKŁ.	ĆWICZ.	LABOR	PRAC	KONWER	SEMINARIUM DYPLOMOWE
LICZBA GODZIN PROWADZONYCH ZAJĘĆ W SEM.	ZIMOWY		15/10	-	-		-
	LETNI			-	-		-

Cele kształcenia:

W wyniku procesu kształcenia student powinien:

- znać podstawy skutecznych negocjacji,
- znać współczesny i tradycyjny pogląd na konflikt,
- znać różne metody rozwiązywania konfliktu,
- znać i rozumieć psychologiczne uwarunkowania negocjacji,
- potrafić zastosować wiedzę o metodach i technikach negocjacji w ćwiczeniach praktycznych,
- potrafić świadomie wybierać typy zachowań w zależności od sytuacji,
- potrafić prawidłowo komunikować się i być aktywnym słuchaczem w negocjacjach,
- potrafić skutecznie prowadzić negocjacje w sektorze publicznym,
- rozwijać kompetencje negocjacyjne,
- uzyskać większą pewności siebie w obszarze efektywnej komunikacji,
- uzyskać większą skuteczności w różnorodnych działaniach negocjacyjnych.

Treści kształcenia:

Przedmioty (grup A, B i C, D), dla których treści standardowe są określone w standardach nauczania MENiS muszą być uwzględnione (w niezmienionej treści) w danym programie autorskim.

TEMATYKA ZAJĘĆ (WG. PROWADZONYCH RODZAJÓW ZAJĘĆ)	LICZBA GODZIN	LICZBA GODZIN
	DZIENNE	ZAOCZNE
TEMATYKA ĆWICZEŃ:		
1. <u>Pojęcie negocjacji</u> : ich znaczenie w życiu społecznym oraz w sektorze publicznym. Zasady skutecznych negocjacji. Procesy autoteliczne – autosugestia. Ćwiczenie negocjacyjne (praca w grupach).	2	2
2. <u>Konflikt</u> : współczesny i tradycyjny pogląd na konflikt, struktura konfliktu, kierowanie konfliktem. Negocjacje metodą rozwiązywania konfliktów. Sposoby stymulowania konfliktu. Metody rozwiązywania konfliktów sposobami poza negocjacyjnymi: facylitacje, mediacje, arbitraż, sąd. Ćwiczenie negocjacyjne (praca w grupach).	3	2
3. <u>Style negocjacji</u> : negocjacje miękkie, twarde, przyjacielskie, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów. Uwarunkowania pomyślnych negocjacji handlowych. Ćwiczenie - negocjacje ceny na rynku z wieloma kontrahentami. Film- strategię negocjacji.	2	2
4. <u>Techniki, triki negocjacyjne</u> : Skuteczność różnych technik negocjacji. Fazy i etapy negocjacji. Przykłady trików wykorzystywanych w negocjacjach w sektorze publicznym. Ćwiczenie: negocjowanie w grupie. Film – techniki negocjacji.	3	2
5. <u>Niewerbalny i werbalny aspekt negocjacji</u> : mowa ciała, postawy, gesty, dźwięki i ich znaczenie. Rodzaje komunikatów. Podstawy NLP. Praktyczne zastosowanie wiedzy w ćwiczeniach binarnych i grupowych.	3	1
6. <u>Asertywność</u> : i jej znaczenie w negocjacjach. Skuteczne odmawianie. Terytorium psychologiczne. Psychologiczne uwarunkowania negocjacji.	2	1

Uzyskane umiejętności;

- wykorzystania negocjacji w życiu społecznym i sektorze publicznym,
- znajomości metod rozwiązywania konfliktów sposobami poza negocjacyjnymi: facylitacje, mediacje, arbitraż, sąd,
- umiejętność przygotowania się do negocjacji,
- wykorzystania mowy ciała w procesie negocjacji,
- wykorzystania zasad skutecznej komunikacji werbalnej,
- wykorzystania różnych stylów zachowania w procesie negocjacji,
- wykorzystania różnych technik w procesie negocjacji,
- asertywnego zachowania.

Forma oceny uzyskanej wiedzy: zaliczenie ustne

Literatura:

WYKAZ ZALECANEJ LITERATURY

A/ Podstawowa:

1. J. Camp, *Zacznij od NIE, techniki negocjacji, których profesjonaliści nie chcą zdradzić*, Biblioteka moderatora, Taszów 2005.
2. Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Antykwa, Kraków 2005.
3. W. Ury, *Odchodząc od NIE*, PWE, Warszawa 2007.
4. W. Ury, R. Fisher, P. Bruce, *Dochodząc do TAK*, PWE, Warszawa 2006.

B/ Uzupełniająca:

1. S. Hamlin, *Jak mówić żeby nas słuchali*, Wydawnictwo REBIS, Warszawa 2008.
2. K. Hogan, *Psychologia perswazji*, Wydawnictwo Jacek Santorski & CO, Warszawa, 2001.
3. G. Spence, *Jak skutecznie przekonywać*, Wydawnictwo REBIS, Poznań 2001.

Zacłona Tomasz

.....
Kierownik Zakładu

.....
Dyrektor Instytutu

.....
Prowadzący