

dr hab. Mieczysław Sobczak, prof. AE
Katedra Filozofii i Komunikacji Społecznej

WYKŁAD DO WYBORU
w roku akademickim 2007/2008
(studia dzienne Wydziału Nauk Ekonomicznych)

Semestr: VII, VIII, IX, X

Nazwa przedmiotu: Negocjacje w biznesie

Opis przedmiotu:

Tematyka poszczególnych zajęć:

- [1] Pojęcie negocjacji. Negocjacje - sztuka czy rzemiosło?
- [2] Psychologiczne i socjologiczne podstawy negocjowania: konflikt i jego istota, komunikacja społeczna (werbalna i niewerbalna), zachowania przestrzenne, kulturowe uwarunkowania komunikacji.
- [3] Techniki perswazyjne: argumenty perswazyjne, unikanie błędów atrybucyjnych.
- [4] Podstawy erystyki.
- [5] Style negocjowania: kooperacyjny, rywalizacyjny, rzeczowy.
- [6] Fazy negocjacji.
- [7] Trudne sytuacje w negocjacjach (manipulacje i ich neutralizowanie).
- [8] Dokumentacja przygotowania do negocjacji i ich przebiegu.
- [9] Wykorzystanie gier w przygotowywaniu negocjatorów.
- [10] Cechy dobrego negocjatora.

Literatura:

- [1] Hawkins L., Hudson M., Cornall R., Prawnik jako negocjator, Warszawa 1994.
- [2] Jankowski W.B., Sankowski T.P., Jak negocjować?, Warszawa 1995.
- [3] Mastenbroek W., Negocjowanie, Warszawa 1996.
- [4] Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Kraków 1991.
- [5] Nierenberg G.I., Sztuka negocjacji. Wydanie nowe, kompletne, Warszawa 1997.

Wymagania wstępne: brak

Forma kursu: wykład

Liczba miejsc: bez ograniczeń

Forma zaliczenia: obecność na wykładach

Czas trwania i termin zajęć: 15 godz. semestr zimowy lub letni