

Nazwa przedmiotu:	Negocjacje gospodarcze			
Forma: Wykład	Godzin: 30 Semestr: 5 Rok: III	Forma zaliczenie: zal. na ocenę	ECTS 2	
Wydział: ZIF	Kierunek: Informatyka i Ekonometria	Tryb: stacjonarny	Rodzaj: I stopień	
Specjalność: Metody i systemy wspomagania decyzji I				
Tytuł, stopień	Imię i nazwisko lub nazwa katedry	e-mail	telefon	Pok/bud
dr	KPSZ	kpsz@ue.wroc.pl	0713658	808/Z

1. Wymagania wstępne

Brak

2. Program przedmiotu

Strategie rozwiązywania konfliktu; Definicje negocjacji; Psychologiczne podstawy negocjacji jako sytuacji interpersonalnej; Źródła siły w negocjacjach; Strategia a styl negocjowania; Warunki prowadzenia negocjacji; Zasady Harwardzkiego Modelu Negocjacji; Typowe błędy w negocjacjach; Komunikacja w negocjacjach; Dynamika i fazy procesu negocjacji; Taktyki negocjacyjne; Przechwytywanie inicjatywy i impas w negocjacjach; Osobowość negocjatora; Negocjacje z zagranicznymi partnerami.

3. Metodyka zajęć

wykład z wykorzystaniem środków audiowizualnych

4. Cel dydaktyczny przedmiotu

wiedomości: przekazanie wiadomości na temat podstawowych wymiarów interpersonalnych decydujących o przebiegu i rezultacie negocjacji;

umiejętności: kształtowanie umiejętności oceny sytuacji negocjacyjnej oraz stosowania odpowiednich strategii i taktyk negocjacyjnych w zależności od celów, jakie zostały przyjęte w fazie przygotowania negocjacji .

Wykaz literatury podstawowej (do 4 pozycji)

1. Dawson R., Sekrety udanych negocjacji, Poznań 1999
2. Bazerman M. H., Neale M.A., Negocjując racjonalnie, Olsztyn 1997
3. Borkowska S., Negocjacje zbiorowe, Warszawa 1997
4. Martin D.M., Trudne rozmowy w interesach, Warszawa 1996

Wykaz literatury uzupełniającej (do 4 pozycji)

1. 5. Mastenbroek W., Negocjowanie, Warszawa 1996