


KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

 Projekt współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach
Europejskiego Funduszu
Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY


Nazwa przedmiotu			Kod ECTS
Negocjacje biznesowe firm technologicznych			13.3.0830
Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot			
Faculty of Economics			
Studia			
wydział	kierunek	poziom	wszystkie
Wydział Chemii	Biznes chemiczny	forma	stacjonarne
		moduł	wszystkie
		specjalnościowy	wszystkie
		specjalizacja	wszystkie
Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)			
prof. UG, dr hab. Przemysław Kulawczuk			
Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin			Liczba punktów ECTS
Formy zajęć			2 zajęcia 30 godz. konsultacje 5 godz. praca własna studenta 15 godz. RAZEM: 50 godz. - 2 pkt. ECTS
Sposób realizacji zajęć			
zajęcia w sali dydaktycznej			
Liczba godzin			
Ćw. audytoryjne: 30 godz.			
Cykl dydaktyczny			
2020/2021 zimowy			
Status przedmiotu		Język wykładowy	
fakultatywny (do wyboru)		polski	
Metody dydaktyczne		Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne	
Ćwiczenia – warsztaty oparte o krótkie studia przypadków poprzedzone wstępnymi merytorycznymi prowadzącego po których następują ćwiczenia negocjacyjne. Projekty w małych grupach (2 - 3 osobowych) – przygotowanie strategii negocjacyjnej na negocjacje strategiczne w konkretnym przypadku a następnie przeprowadzenie negocjacji z partnerami negocjacyjnymi.		Sposób zaliczenia	
		Zaliczenie na ocenę	
		Formy zaliczenia	
		Projekt: Praca grupowa (2-3 osoby) polegająca na przygotowaniu prezentacji strategii negocjacyjnej firmy z szeroko rozumianej branży chemicznej, farmaceutycznej lub biotechnologii (lub pokrewnych) oraz przeprowadzenie negocjacji z partnerami negocjacyjnymi.	
		Podstawowe kryteria oceny	
		Punkty za prezentację: 50%, punkty za aktywne uczestnictwo w ćwiczeniach 50%.Ocena bdb – 91% i więcej, db plus - 81-90%, db – 71-80%, dst plus 61-70%, dst - 50-60% , ocena nast. Poniżej 50% punktów. Kryteria oceny projektu grupowego: przejrzystość strategii negocjacyjnej, skuteczność w osiąganiu celów, otwarcie na długookresową współpracę z partnerami. biznesu technologicznego.	
Sposób weryfikacji założonych efektów kształcenia			
Projekt grupowy, aktywność na zajęciach, udział w dyskusji, ćwiczenia na zajęciach			
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi			
A. Wymagania formalne			
Skończony kurs ekonomii			
B. Wymagania wstępne			
Brak			
Cele kształcenia			

Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy teoretycznej z zakresu negocjacji i etyki negocjacyjnej oraz nabycie umiejętności praktycznych stosowania technik negocjacyjnych w warunkach firm technologicznych.

Treści programowe

Temat 1. Specyfika negocjacji w przedsiębiorstwach technologicznych

Wprowadzenie

- 1.1. Możliwe przedmioty negocjacji w przedsiębiorstwach. Specyfika negocjacji w biznesie technologicznym
- 1.2. Negocjacje pakietowe
- 1.3. Zakres swobody wyboru
- 1.4. Pola ustępstw. Dylematy pola ustępstw
- 1.5. Zasady negocjacji
- 1.6. Struktura negocjacji
- 1.7. Wybrane techniki negocjacji

- Ćwiczenie w zakresie opanowania wiedzy

Temat 2. Elementarne umiejętności negocjacji. Wykład interaktywny

Wprowadzenie

- 2.1. Umiejętność słuchania i zrozumienia partnera
- 2.2. Planowanie i przygotowanie
- 2.3. Ocena szans i możliwości
- 2.4. Handlowanie ustępstwami
- 2.5. Tworzenie środowiska WIN-WIN
- 2.6. Warsztat – nabywanie elementarnych umiejętności negocjacji

- Ćwiczenie w zakresie opanowania wiedzy

Temat 3. Negocjacje w warunkach wymuszonych lub w sytuacjach konfliktowych. Wykład interaktywny

Wprowadzenie

- 3.1. Sytuacje trudne i konfliktowe w przedsiębiorstwach
 - 3.2. Sposoby zamiany sytuacji konfliktowej na negocjacyjną
 - 3.3. Warsztat w grupach – negocjowanie zmian strukturalnych (restrukturyzacji zatrudnienia) w przedsiębiorstwie
 - 3.4. Warsztat w grupach - negocjowanie o uzyskanie pozycji przy fuzji przedsiębiorstw
- Ćwiczenie w zakresie opanowania wiedzy

Temat 4. Warsztat negocjacyjny – negocjacje struktury kapitałowej nowej firmy

Temat 5. Warsztat negocjacyjny – negocjacje z firmą venture capital

Temat 6. Warsztat negocjacyjny – negocjacje w warunkach zagrożenia IP

Temat 7. Warsztat negocjacyjny – negocjacje fuzji czy przyjęcia

Temat 8. Warsztat negocjacyjny – negocjacje z odchodzącymi pracownikami

Temat 9. Warsztat negocjacyjny – negocjacje z partnerem produkcyjnym

Temat 10. Warsztat negocjacyjny – negocjacje umowy dystrybucyjnej

Temat 11. Warsztat negocjacyjny – negocjacje handlowe (ceny i warunki dostaw produktów technologicznych)

Temat 12. Warsztat negocjacyjny – negocjacje umowy kredytowej na finansowanie biznesu technologicznego

Ćwiczenia będą miały charakter warsztatowy. W ramach każdego warsztatu instruktor i studenci będą konstruowali sytuacje decyzyjne, testowali rozwiązania, analizowali wyniki i budowali uogólnienia. Zajęcia będą miały charakter warsztatów menedżerskich i będą włączały uczestników do podejmowania decyzji o wysokim poziomie odpowiedzialności.

Wykaz literatury

A. Literatura wymagana do ostatecznego zaliczenia zajęć (zdania egzaminu):

A.1. wykorzystywana podczas zajęć

1. Przedsiębiorczość technologiczna XXI wieku, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i M. Bąka, IBnDiPP, Warszawa 2010
2. Zarządzanie działalnością operacyjną. Analiza przypadków: praca zbiorowa R. Johnson i inni, WN PWN, Warszawa 2002
3. Z. Nęcki: Negocjacje w biznesie, Wyd. PSB, Warszawa 1995, wyd. IV i kolejne wydania lub inna dowolna pozycja w zakresie negocjacji biznesowych
4. Poradnik eksportera dla MSP. Specyfika negocjacji w eksporcie, r. 10.2., Negocjowanie kontraktu r. 10.4, Praca zbiorowa: M. Bak, P. Kulawczuk, M. Szczepaniec, I. Mitrocuk, Praca do pobrania z Internetu: <http://www.parp.gov.pl/>

A.2. studiowana samodzielnie przez studenta

Materiały: studia negocjacyjne dostarczone przez wykładowcę

Efekty kształcenia

(obszarowe i kierunkowe)

K_BCh_W01 opisuje relacje między ekonomią i funkcjonowaniem przemysłu chemicznego

Wiedza

Student po kursie swobodnie posługuje się aparatem pojęciowym z zakresu strategii negocjacyjnych firm technologicznych, zna główne problemy decyzyjne w przedsiębiorstwach technologicznych oraz zna podstawowe techniki negocjacyjne.

K_BCh_W12 ma podstawową wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury ekonomiczne w biznesie chemicznym oraz ma elementarną wiedzę o zasadach i motywach działania człowieka w tych strukturach K_BCh_U09 wykorzystując nabytą wiedzę, umiejętności oraz różnorodne źródła informacji naukowej samodzielnie przygotowuje prace pisemne oraz wystąpienia ustne K_BCh_U11 wykorzystuje zdobytą wiedzę ekonomiczną w samodzielnym podejmowaniu działalności gospodarczej i rozstrzygania dylematów pracy zawodowej K_BCh_U12 potrafi brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów ekonomicznych i dobierać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać K_BCh_K02 pracuje indywidualnie wykazując inicjatywę i samodzielność w działaniach oraz efektywnie współdziała w zespole, pełniąc w nim różne role K_BCh_K03 samodzielnie ustala lub realizuje ustalony plan działania określając priorytety służące jego realizacji	Umiejętności Student potrafi zaprojektować sytuację negocjacyjną, przyjąć odpowiednią strategię negocjacyjną, wybrać odpowiednie techniki negocjacji oraz skutecznie przeprowadzić negocjacje. Kompetencje społeczne (postawy) Student potrafi efektywnie uczestniczyć w podejmowaniu i realizacji grupowych zadań projektowych, dotyczących zaprojektowania strategii negocjacyjnej i rozwiązywania problemów w firmach technologicznych na współczesnym rynku
Kontakt pk1@post.pl	