

Numer modułu zgodnie z planem studiów	M_SO1_6/3c
Nazwa kierunku studiów	SZTUKA OGRODOWA I ARANŻACJE ROŚLINNE
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	Negocjacje w biznesie Business Negotiations
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu	fakultatywny
Poziom studiów	pierwszego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	III
Semestr dla kierunku	6
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	3 (1,4/1,6)
Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	Dr Anna Goliszek
Jednostka oferująca moduł	Katedra Zarządzania i Marketingu
Cel modułu	Celem modułu jest dostarczenie wiedzy teoretycznej i praktycznej z zakresu negocjacji w procesach rozwiązywania konfliktów w biznesie.
Treści programowe modułu	Wykład obejmuje: negocjacje: istota, cechy, znaczenie; typy negocjacji; komunikacja w negocjacjach; znaczenie komunikacji niewerbalnej w negocjacjach; fazy negocjacji; przygotowanie do negocjacji; nastawienie do negocjacji; style negocjacyjne: rywalizacyjny i integracyjny; metoda negocjacji pozycyjnych i rzeczowych; wybrane taktyki i techniki negocjacyjne; charakterystyka negocjatorów z wybranych państw.
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	Literatura podstawowa: 1. Roszkowska E., Wybrane modele negocjacji, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011. 2. Cenker E., Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej, Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2011. Literatura uzupełniająca: 1. Fisher R, Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. 2. Shapiro D., Negocjuj nienegocjowalne. Jak rozwiązywać konflikty podszyte emocjami, ICAN, Warszawa 2018.
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Formy dydaktyczne: 1. Praca jednostkowa – uczestnictwo w wykładzie, oglądanie środków wizualnych, studiowanie literatury. 2. Praca grupowa – wykonywanie zadań w małych grupach. Metody dydaktyczne: 1. Podające – wykład konwencjonalny, problemowy, prezentacje multimedialne.