



WYDZIAŁ GOSPODARKI MIĘDZYNARODOWEJ

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA

Nazwa modułu Negocjacje Międzynarodowe i Kontraktowanie		
Nazwa modułu w języku angielskim International Negotiation and Contracting ✓		
Kod modułu		Forma zaliczenia (egzamin/zaliczenie) Kontrakty
Kierunek studiów Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze	Profil kształcenia ogólnoakademicki	Rok / semestr III / Winter
Specjalność International Business	Język wykładowy angielski	Moduł (obowiązkowy/do wyboru) Do wyboru
Godziny Wykłady: 30 Ćwiczenia:	Liczba punktów ECTS 4,0	Blok zajęciowy (A, B, C) C
Poziom kształcenia	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna)	Obszar kształcenia ogólnoakademicki
Autor sylabusu Katedra	dr hab. Rafał Śliwiński prof. nadzw. UEP, Katedra Zarządzania Międzynarodowego	
Prowadzący	dr hab. Rafał Śliwiński prof. nadzw. UEP	

Cele kształcenia dla modułu

C1	Understanding the general context of international negotiation
C2	Understanding the essence, normative concepts of strategy and tactics in negotiation
C3	Acquiring skills of business negotiation and understanding the wider context of applied elements of negotiation game. Acquiring skills of understanding and writing the contracts in international negotiation

Efekty kształcenia dla modułu

Kod	Efekty w zakresie	Kierunkowe efekty kształcenia
Wiedzy		
W1	student can characterise the basic hindrances in the international negotiation understanding the implication contexts	K2_W01, K2_W02, K2_W03, K2_W04, K2_W05
W2	student can distinguish the strategy from tactic in negotiations	K2_W01, K2_W02, K2_W03, K2_W04, K2_W05, K2_W06, K2_W07

W3	student can prepare for the negotiations and understands the contexts of tactic implementation, rules of concession design	K2_W01, K2_W02, K2_W03, K2_W04, K2_W08, K2_W09, K2_W10
W4	student knows the methods of leading the negotiation process and knows its basic contexts.	K2_W01, K2_W02, K2_W03, K2_W04, K2_W05, K2_W06, K2_W07, K2_W08, K2_W09, K2_W10, K2_W11, K2_W14, K2_W15, K2_W16, K2_W17
Umiejętności		
U1	student interpretes correctly the complexity of hindrances in international negotiations	K2_U01, K2_U02, K2_U03, K2_U04, K2_U05, K2_U06, K2_U07, K2_U08, K2_U09, K2_U10, K2_U11, K2_U12, K2_U13, K2_U14, K2_U15, K2_U16
U2	student implements the normative concepts of strategies and tactics in negotiations	K2_U01, K2_U02, K2_U03, K2_U04, K2_U05, K2_U06, K2_U07, K2_U08, K2_U09, K2_U10, K2_U11, K2_U12, K2_U13, K2_U14, K2_U15, K2_U16
U3	student knows the broader context of negotiation and the elements influencing on the agreement's shape	K2_U12, K2_U13, K2_U14, K2_U15, K2_U16
U4	student can write the contract containing the negotiated terms and the supportive clauses	K2_U12, K2_U13, K2_U14, K2_U15, K2_U16
Kompetencje społecznych		
K1	student is sensitive on the international context of negotiation	K2_K01, K2_K02, K2_K03, K2_K04, K2_K05
K2	student understands the necessity of continuous improvement of own skills in the scope of communication and negotiation	K2_K01, K2_K06, K2_K07
K3	student develops the awareness of the responsibility for the process and outcome of negotiations also in the context of teamwork	K2_K01, K2_K06, K2_K07

K4	student in a suitable way elicit the negotiation talks and leads them in a manner pertinent to the aims and assumptions of organization and the contextual project.	K2_K01, K2_K06, K2_K07
----	---	------------------------

Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Cele kształcenia dla modułu	Efekty kształcenia dla modułu
1.	Hindrances in the international negotiations	C1, C3	W1, U1, K1
2.	The notion and the function of strategy in negotiations and the difference between the strategy and tactics.	C2	W2, W3, U2, K3
3.	Method of preparation for the international negotiations	C3	W3, U3, K2, K4
4.	Contracts in international negotiations and the method of writing them	C4	W4, U4, K4
5.	The contextuality of negotiations and diagnosing the negotiation game.	C3, C4	W3, W4, U3, K1, K3, K4
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

Literatura

Obowiązkowa:

D.W. Hendon, R.A. Hendon, *How to negotiate worldwide*, Ashgate Publishing, London 2005

Zalecana:

Hofstede, G. (1991). *Cultures and Organizations: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*. Great Britain: McGraw-Hill International (UK) Limited.

Wymagania wstępne	Student understands the basic princips of enterprise's functioning and the knows the value of negotiating activities in the firm.
Metody nauczania	lecture with conservatory elements, case study presentations
Sposób zaliczenia	negotiating and writing the contracts

Rozliczenie punktów ECTS

Forma aktywności studenta	Średnia liczba godzin przeznaczonych na zrealizowanie aktywności *	
Uczestnictwo w wykładach	30	
Przygotowanie do zajęć	10	
Przygotowanie projektów	20	
Negocjowanie projektów	20	
Pisanie kontraktów	20	
Łączny nakład pracy studenta	liczba godzin	ECTS
	100	4.00
Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela	liczba godzin	ECTS
	30	2.00
Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	liczba godzin	ECTS
	70	2.00

* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

Opis sposobu sprawdzenia osiągnięcia efektów kształcenia

Kod efektu kształcenia dla modułu	Metoda sprawdzenia		
	Udział w wykładzie i dyskusja	Projekt	Egzamin
W1	X	X	X
W2	X	X	X
W3	X	X	X
W4	X	X	X
U1	X	X	X
U2	X	X	X
U3	X	X	X
U4	X	X	X
K1	X	X	X
K2	X	X	X
K3	X	X	X
K4	X	X	X

Data

31. 3. 2017

Podpis autora

