



Poz. 200

**UCHWAŁA NR 288
SENATU UNIwersytetu Warszawskiego**

z dnia 24 maja 2023 r.

**w sprawie programu studiów podyplomowych
*Negocjacje w biznesie***

Na podstawie art. 28 ust. 1 pkt 11 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (tekst jednolity: Dz. U. z 2023 r. poz. 742 z późn. zm.) oraz § 43 ust. 1 pkt 14 Statutu Uniwersytetu Warszawskiego (Monitor UW z 2019 r. poz. 190 z późn. zm.) Senat Uniwersytetu Warszawskiego postanawia, co następuje:

§ 1

Ustala się program studiów podyplomowych *Negocjacje w biznesie* stanowiący załącznik do uchwały.

§ 2

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia i ma zastosowanie od roku akademickiego 2023/2024.

Przewodniczący Senatu UW
Rektor: A. Z. Nowak

Załącznik
do uchwały nr 288 Senatu Uniwersytetu Warszawskiego z dnia 24 maja 2023 r.
w sprawie programu studiów podyplomowych *Negocjacje w biznesie*

PROGRAM STUDIÓW PODYPLOMOWYCH
Negocjacje w biznesie

Informacje o programie studiów podyplomowych	
Nazwa studiów w języku polskim:	Negocjacje w biznesie
Nazwa studiów w języku angielskim:	Business Negotiations
Nazwa studiów w języku wykładowym:	nie dotyczy
Język wykładowy:	język polski
Liczba semestrów:	2
Łączna liczba godzin zajęć:	170
w tym liczba godzin zajęć wymagana do ukończenia studiów podyplomowych:	170
Łączna liczba punktów ECTS:	60
w tym liczba punktów ECTS wymagana do ukończenia studiów podyplomowych:	60
Poziom PRK, na którym nadawana jest kwalifikacja częściowa po ukończeniu studiów podyplomowych:	7

Efekty uczenia się z zakresu wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych osiąmane na studiach podyplomowych, uwzględniające charakterystyki drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji na poziomie 6–8 PRK

Symbol efektu uczenia się	Efekty uczenia się	Odniesienie do charakterystyk drugiego stopnia PRK na poziomie 6 – 8 PRK
	WIEDZA	
W1	Rozróżnia podejście integratywne i dystrybutywne w negocjacjach.	P7S_WG
W2	Zna i rozróżnia szkoły negocjacyjne (harwardzka i stanfordzka), zna podstawy negocjacji opartych o zasady (Fishera i Ury'ego).	P7S_WG
W3	Rozpoznaje podstawowe techniki i taktyki negocjacyjne.	P7S_WG
W4	Wie, czym jest proces negocjacyjny i z jakich składa się elementów.	P7S_WG
W5	Rozróżnia najważniejsze strategie i taktyki stosowane w negocjacjach biznesowych oraz potrafi je zaaplikować w praktyce.	P7S_WG
W6	Wie jak analizować przekazy promocyjne.	P7S_WG
W7	Rozumie kontekst negocjacji międzynarodowych.	P7S_WG
W8	Zna zasady tworzenia koalicji.	P7S_WG
W1	Rozumie rolę percepcji pozycji negocjacyjnej w negocjacjach biznesowych.	P7S_WG
W12	Zna zasady negocjacji wielostronnych, potrafi współdziałać zespołowo, rozumie logikę negocjacji zbiorowych.	P7S_WG
W11	Zna podstawy teorii konfliktów oraz interdyscyplinarne zagadnienia związane z negocjacjami (teoria gier, ekonomia, prawo).	P7S_WK
W12	Wie, jak budować porozumienia korzystne dla obu stron.	P7S_WK
	UMIEJĘTNOŚCI	
U1	Potrafi samodzielnie przygotować się do negocjacji biznesowych.	P7S_UW
U2	Umie rozpoznawać główne płaszczyzny marketingu w firmie.	P7S_UW
U3	Posiada zdolność opisywania i rozróżniania szczegółów każdej z płaszczyzn marketingowych.	P7S_UW
U4	Wie jak interpretować powiązania strategiczne między składowymi strategii marketingowej.	P7S_UW

U5	Posiada umiejętność dokonywania rozróżnień pomiędzy marketingiem zewnętrznym a marketingiem wewnętrznym firmy.	P7S_UW
U6	Umie analizować powiązania między uczestnikami kanału dystrybucji.	P7S_UW
U7	Rozróżnia możliwości i ograniczenia głównych form promocji.	P7S_UW
U8	Umie analizować skuteczność różnych technik promocyjnych.	P7S_UW
U9	Umie interpretować zadania dla kampanii promocyjnej.	P7S_UW
U10	Umie samodzielnie sporządzać briefy kampanii promocyjnej.	P7S_UW
U11	Umie kontrolować realizację i budżety kampanii promocyjnej.	P7S_UW
U12	Umiejętnie wykorzystuje techniki negocjacyjne.	P7S_UW
U13	Posiada umiejętność posługiwania się technikami wywierania wpływu i perswazji oraz prawidłowego dokonywania ustępstw.	P7S_UW
U14	Potrafi przygotować sekwencje alternatywnych propozycji negocjowanych porozumień oraz wykorzystać efekt zakotwiczenia w negocjacjach dystrybucyjnych.	P7S_UW
U15	Potrafi kontrolować emocje w rozmowach biznesowych i rozumie rolę pozytywnych i negatywnych emocji w negocjacjach.	P7S_UK
U16	Umie definiować różne sytuacje konfliktowe i świadomie stosuje odpowiednie do sytuacji style postępowania w konfliktach.	P7S_UK
U17	Potrafi kontrolować emocje w rozmowach biznesowych i rozumie rolę pozytywnych i negatywnych emocji w negocjacjach.	P7S_UK
U18	Potrafi planować, organizować i kierować pracą zespołową.	P7S_UO
U19	Posiada zdolność do samokształcenia się, podnoszenia zdobytych kwalifikacji i wspierania innych w tym zakresie.	P7S_UU
U20	Posiada umiejętność analizy informacji z wielu dziedzin (ekonomia, finanse, prawo) i wykorzystuje je w negocjacjach.	P7S_UU
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K1	Ma świadomość podstawowych ograniczeń w skutecznych negocjacjach międzynarodowych.	P7S_KK
K2	Wykazuje lepszą sprawność w skutecznym komunikowaniu się (z naciskiem na słuchanie i zadawanie pytań).	P7U_KK
K3	Rozwija umiejętność myślenia lateralnego.	P7U_KK
K4	Rozpoznaje i kontroluje uprzedzenia poznawcze w negocjacjach.	P7U_KK
K5	Jest uwrażliwiony na specyfikę negocjacji wielokulturowych.	P7U_KO
K6	Prezentuje otwartą i elastyczną postawę komunikacyjną.	P7U_KO

K7	Jest świadomy znaczenia etyki w negocjacjach biznesowych.	P7U_KR
----	---	--------

Wykaz zajęć:

Lp.	Nazwa zajęć	Forma zajęć	Liczba godzin zajęć teoretycznych	Liczba godzin zajęć praktycznych	Punkty ECTS
1.	Negocjacje 1	Wykład/warsztaty	8	16	6
2.	Negocjacje 2	Wykład/warsztaty	8	16	6
3.	Kulturowy kontekst negocjacji	warsztaty	0	8	3
4.	Mediacja i facylitacja	warsztaty	0	8	3
5.	Komunikacja interpersonalna	warsztaty	0	8	3
6.	Budowanie zespołów	Warsztaty	0	16	6
7.	Psychologia w negocjacjach	Warsztaty	0	8	3
8.	Savoir vivre	Wykład/warsztaty	4	4	3
9.	Sztuka prezentacji i wystąpień publicznych	Wykład/warsztaty	4	4	6
10.	Elementy prawa w negocjacjach	Wykład/Warsztaty	6	6	3
11.	Projekt doradczy	Wykład/warsztaty	8	8	4
12.	Public Relations	Wykład/warsztaty	4	4	4
13.	Budowanie przewagi konkurencyjnej	Wykład/konwersatorium	4	4	3
14.	Stres i relaksacja	Warsztaty	0	8	4
15.	Konsultacje projektów zespołowych	Warsztaty	0	6	3

ŁĄCZNIE 170 godzin dydaktycznych, 60 ECTS

Warunki ukończenia studiów podyplomowych:

Wynikające z regulaminu studiów podyplomowych:
• uzyskanie wszystkich efektów uczenia się określonych w programie studiów podyplomowych,
• uzyskanie wszystkich punktów ECTS wymaganych do ukończenia studiów podyplomowych.
Dodatkowe:
• Zrealizowanie projektu w grupach – przygotowanie prezentacji na temat wybranego aspektu negocjacji w zespołach i obrona
• Obecność na zajęciach, aktywne uczestnictwo w warsztatach