

Politechnika Opolska  
Wydział Ekonomii i Zarządzania

## Karta Opisu Przedmiotu

Studia podyplomowe		<b>Chiny w biznesie międzynarodowym – prawne i kulturowe aspekty współpracy</b>		
Nazwa przedmiotu		Negocjacje z partnerami chińskimi		
Subject Title		Negotiations with Chinese partners		
Semestr		<b>ECTS (pkt.)</b>	<b>Tryb zaliczenia przedmiotu</b>	<b>Kod przedmiotu</b>
II		1	Z	CBMp15
Wymagania wstępne w zakresie przedmiotu	Wiedza	1. Ma podstawową wiedzę związaną z procesami 1. komunikowania interpersonalnego, społecznego i gospodarczego.		
	Umiejętności	1. Jest przygotowany do aktywnego uczestnictwa w projektach, grupach, organizacjach i instytucjach, identyfikuje korzyści płynące z pracy zespołowej, jest gotowy do realizacji indywidualnych i zespołowych zadań (przyjmując w nich różne role), podejmuje samodzielne i kreatywne decyzje w sytuacjach kryzysowych.		
	Kompetencje społeczne	1. Potrafi myśleć i działać w sposób kreatywny, zaangażowany i przedsiębiorczy. Jest kreatorem zmian w życiu społeczno-gospodarczym oraz wewnątrz organizacji.		
<b>Cele przedmiotu:</b> Nabycie wiedzy w zakresie specyfiki kulturowej chińskich partnerów biznesowych.				
<b>Program przedmiotu</b>				
<b>Forma zajęć</b>	<b>Liczba godzin zajęć w semestrze</b>	<b>Prowadzący zajęcia (tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko)</b>		
Wykład	4	Mgr Radosław Atlas		
Ćwiczenia	6	Mgr Radosław Atlas		
Laboratorium				
Projekt				
Seminarium				

<b>Treści uczenia się</b>					
<b>Wykład</b>		<b>Sposób realizacji</b>	<b>Wykład w sali audytorijnej</b>		
<b>Lp.</b>	<b>Tematyka zajęć</b>				<b>Liczba godzin</b>
1.	Istota i cele procesu negocjacji i mediacji w obszarze międzykulturowym. Cechy chińskiej kultury biznesu.				1
2.	Ustalenie naszego stanowiska; Znaczenie czynnika czasu w prowadzeniu negocjacji. Sztuka skutecznej komunikacji; Przebieg procesu komunikacji				1
3	Podstawowe elementy komunikacji werbalnej i poza werbalnej z Chińczykami. Znaczenie gestów, kolejność wypowiedzi członków grupy negocjacyjnej.				1
4.	Umiejętność skutecznego argumentowania, Style negocjacji, Ocena skuteczności negocjacji; Kiedy i jak kończyć negocjacje?;. Kiedy negocjacje uważa się za udane?				1
<b>Liczba godzin zajęć w semestrze</b>					<b>4</b>
<b>Ćwiczenia</b>		<b>Sposób realizacji</b>			
<b>Lp.</b>	<b>Tematyka zajęć</b>				<b>Liczba godzin</b>
1.	Przygotowanie do negocjacji w Chinach; Wybór i znaczenie miejsca negocjacji, ranga partnerów i ich parytet. Nawiązywanie pierwszego kontaktu; Ocena partnera;				2
2.	Sposoby zbierania informacji o partnerach w Chinach				2
3	Analiza błędów popełnianych przez negocjatorów polskich w Chinach				2
<b>Liczba godzin zajęć w semestrze</b>					<b>6</b>
<b>Efekty uczenia się dla przedmiotu - po zakończonym cyklu uczenia się</b>			<b>Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się</b>	<b>Formy realizacji (W, C, L, P, S)</b>	<b>Metody weryfikacji efektów uczenia się</b>
<b>Wiedza</b>	1.	Ma pogłębioną wiedzę związaną z procesami komunikowania interpersonalnego, społecznego i gospodarczego z partnerami chińskimi.	P_W09	W/C	C,O
	1.	Potrafi wyszukiwać, analizować, oceniać, selekcjonować i użytkować informacje ze źródeł międzynarodowych z wykorzystaniem różnych metod, w oparciu o samodzielnie dobrane źródła krajowe i zagraniczne w celu krytycznej i poszerzonej analizy konkretnych zjawisk i procesów gospodarczych, skutkujące formułowaniem wniosków.	P_U01	W/C	C,O
<b>Umiejętności</b>	2.	Posiada pogłębioną umiejętność merytorycznego argumentowania zjawisk zachodzących w gospodarce chińskiej, tworzenia syntetycznych podsumowań oraz formułowania wniosków odwołując się do poglądów innych autorów: zachodnich i chińskich, potrafi zastosować pogłębioną wiedzę teoretyczną w praktyce.	P_U04	W/C	C,O

<b>Kompetencje społeczne</b>	1.	Jest przygotowany do uczestniczenia i koordynowania działań w obszarze zarządzania międzynarodowego oraz potrafi przewidywać prawne, społeczne, ekonomiczne i ekologiczne skutki swojej działalności.	P_K09	W/C	C,O
	2.	Jest gotowy do komunikowania się i współpracy z otoczeniem chińskich podmiotów gospodarczych , w tym z osobami nie będącymi i niebędącymi specjalistami w danej dziedzinie; jest przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach i organizacjach realizujących działania w obszarze ekonomii.	P_K10	W/C	C,O
<b>Metody weryfikacji efektów uczenia się:</b> <b>A-egzamin pisemny, B-egzamin ustny, C-zaliczenie pisemne, D-zaliczenie ustne, E-na podstawie ocen cząstkowych z odpowiedzi ustnych, F-na podstawie ocen cząstkowych z odpowiedzi pisemnych, G-praca kontrolna, H-ocena ze sprawozdań, I-ocena z przebiegu ćwiczeń, J-ocena z przygotowania do ćwiczeń, K-ocena z przebiegu realizacji projektu, L-ocena pisemnej realizacji projektu, M-ocena z obrony projektu, N-ocena formy prezentacji, O-observacja aktywności na zajęciach, P-ocena treści prezentacji, R-observacja systematyczności</b>					

**Metody dydaktyczne:**

Zajęcia prowadzone w sposób interaktywny wykorzystujące dotychczasową wiedzę i doświadczenie uczestników. Analiza case study.

**Forma i warunki zaliczenia przedmiotu:**

Kolokwium zaliczeniowe obejmujące zadania problemowe, obserwacja aktywności na zajęciach.

**Literatura podstawowa:**

- [1] Murdoch A., *Współpraca z cudzoziemcami w firmie*, Warszawa 1999
- [2] Hofstede G., *Kultury i organizacje*, Warszawa 2000.

**Literatura uzupełniająca:**

- [1] Mayer Robert, *Jak wygrać każde negocjacje*, MT Biznes, Warszawa 2007
- [2] Marx E., *Przełamywanie szoku kulturowego*, Warszawa 2000

**Przygotował:** mgr Radosław Atlas

.....  
**kierownik jednostki organizacyjnej/bezpośredni przełożony:**  
**pieczęć/podpis**

.....  
**Dziekan Wydziału pieczęć/podpis**