

Tytuł Negocjacje i techniki negocjacji	Kod 10111053410111501447
Kierunek Zarządzanie - studia niestacjonarne II stopnia	Rok / Semestr 2 / 4
Specjalność Inżynieria komunikacji interpersonalnej i Public Relations	Przedmiot obieralny
Godziny Wykłady: 10 Ćwiczenia: 10 Laboratoria: - Projekty / seminaria: -	Liczba punktów 6
	Język prowadzenia przedmiotu polski

Prowadzący:

dr inż. Małgorzata Spychała
Pracownia Humanistyki i Komunikacji w Zarządzaniu
ul. Strzelecka 11
60-965 Poznań
tel. 61 665 34 15
e-mail: małgorzata.spychala@put.poznan.pl

Wydział:

Wydział Inżynierii Zarządzania
ul. Strzelecka 11
60-965 Poznań
tel. (61) 665-33-74, fax.
e-mail: office_fem@put.poznan.pl

Miejsce przedmiotu w programie studiów:

Przedmiot obieralny na kierunku Zarządzanie Wydziału Inżynierii Zarządzania, Rok II, semestr 4, II stopnia

Założenia i cele przedmiotu:

Znajomość procesu negocjacyjnego i technik negocjacyjnych oraz praktyczne wykorzystanie tej wiedzy podczas negocjacji

Treści programowe przedmiotu (opis przedmiotu):

Charakterystyka konfliktu w wybranych sytuacjach społecznych; Znaczenie konfliktu w relacjach międzyludzkich; Rozwiązywanie konfliktów; Istota negocjacji; Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego; Etapy negocjacji: przygotowanie, wybór miejsca i negocjatorów, prezentacja problemów, szukanie rozwiązań, zamknięcie negocjacji i podpisanie umowy; Charakterystyka najczęściej spotykanych stylów negocjowania; Cechy "dobrego" negocjatora; Reguły w negocjacjach; Techniki negocjacyjne; Komunikacja w procesie negocjacji: rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej; Manipulacja podczas procesu przygotowywania, przebiegu i oceny negocjacji; Etyka w negocjacjach.

Przedmioty wprowadzające i wymagane wiadomości wstępne:

podstawowy materiał z komunikacji społecznej

Forma zajęć i metody dydaktyczne:

wykłady, ćwiczenia

Forma i warunki zaliczenia przedmiotu – wymagania i system oceniania:

test pisemny, aktywność na zajęciach

Bibliografia podstawowa:

1. Kennedy G. Negocjować można wszystko. PWE Warszawa 1998
2. Fisher R., Ury W. Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się., PWE, Warszawa, 1992
3. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie , WPSB, Kraków, 1991

Bibliografia uzupełniająca:

