

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Negocjacje i techniki negocjacji		Kod 1011101351011150234
Kierunek studiów Zarządzanie - studia stacjonarne I stopnia	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) (brak)	Rok / Semestr 3 / 5
Ścieżka obieralności/specjalność -	Przedmiot oferowany w języku: polski	Kurs (obligatoryjny/obieralny) obieralny
Stopień studiów: I stopień	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) stacjonarna	
Godziny Wykłady: 15 Ćwiczenia: 15 Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów 4
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) (brak)		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) (brak)
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki nauki społeczne nauki ekonomiczne		Podział ECTS (liczba i %) 4 100% 4 100%
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca: Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca: dr inż. Małgorzata Spychała dr inż. Małgorzata Spychała email: malgorzata.spychala@put.poznan.pl email: malgorzata.spychala@put.poznan.pl tel. 61 665 34 15 tel. 61 665 34 15 Wydział Inżynierii Zarządzania Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań		
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:		
1	Wiedza:	Student zna podstawowe pojęcia związane z konfliktem społecznym i negocjacjami
2	Umiejętności:	Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania podstawowych zasad procesu negocjacyjnego
3	Kompetencje społeczne	Student jest świadomy znaczenia procesu negocjacyjnego w życiu zawodowym i prywatnym
Cel przedmiotu: Celem jest rozwijanie umiejętności komunikowania się z partnerem podczas negocjacji, praktyczne wykorzystanie zasad negocjacji w trakcie dialogów, umiejętność rozwiązywania konfliktów oraz stosowania różnych stylów negocjowania.		
Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia		
Wiedza:		
1. Posiada wiedzę na temat konfliktów i strategii negocjowania - [K1A_W06; K1A_W08] 2. Zna techniki negocjacyjne - [K1A_W15] 3. Posiada wiedzę na temat przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego - [K1A_W16]		
Umiejętności:		
1. Wykorzystuje zdobytą wiedzę do efektywnego przeprowadzenia negocjacji - [K1A_U01] 2. Potrafi analizować i ocenić style rozwiązywania konfliktów - [K1A_U07] 3. Potrafi dokonać analizy stylów negocjacyjnych - [K1A_U08]		
Kompetencje społeczne:		
1. Jest odpowiedzialny za przygotowanie i przeprowadzenie danego procesu negocjacyjnego - [K1A_K03, K1A_K04] 2. Jest zdolny do rozpoznania stylów negocjacyjnych i dostosowania się do danego procesu negocjacyjnego - [K1A_K05] 3. Potrafi samodzielnie analizować procesy negocjacyjne i rozwijać wiedzę dotyczącą technik negocjacyjnych - [K1A_K07]		
Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia		

<p>Ocena formująca:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta - Scenki sytuacyjne prezentujące znajomość technik negocjacyjnych <p>Ocena podsumowująca:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kolokwium pisemne z przedmiotu - Egzamin pisemny z przedmiotu 		
Treści programowe		
<p>1. Konflikt społeczny jako główny warunek negocjacji - Charakterystyka konfliktu w wybranych sytuacjach społecznych; Znaczenie konfliktu w relacjach międzyludzkich; Pozytywne i negatywne skutki konfliktów, Rozwiązywanie konfliktów;</p> <p>2. Analiza procesu negocjacyjnego - Istota negocjacji; Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego; Cechy "dobrego" negocjatora; Reguły w negocjacjach</p> <p>3. Główne fazy negocjacyjne - Etapy negocjacji: przygotowanie, wybór miejsca i negocjatorów, prezentacja problemów, szukanie rozwiązań, zamknięcie negocjacji i podpisanie umowy;</p> <p>4. Charakterystyka stylów negocjowania - Wygrany-wygrany;Przeegrany przegrany;Przeegrany ? wygrany;Styl twardy, miękki i rzeczowy.</p> <p>5.Techniki negocjacyjne - Techniki negocjacyjne w I fazie negocjacji; Techniki negocjacyjne w zasadniczej części negocjacji; Techniki negocjacyjne w końcowej części negocjacji.</p>		
Literatura podstawowa:		
<p>1. Cialdini R. (1994): Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne</p> <p>2. Dąbrowski P. (1991): Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa, &#34;Sorbog&#34;.</p> <p>3. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE.</p>		
Literatura uzupełniająca:		
<p>1. Berne E. (1987): W co grają ludzie?, Warszawa, PWN</p> <p>2. Kennedy G., (1998) Negocjować można wszystko. Warszawa</p> <p>3. Nęcki Z. (1991): Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.</p>		
Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta		
Czynność	Czas (godz.)	
1. Godziny kontaktowe z nauczycielem (wykład)	15	
2. Godziny kontaktowe z nauczycielem (ćwiczenia)	15	
3. Samodzielna praca	22	
4. Indywidualne konsultacje dla przedmiotu	20	
5. Przygotowanie do ćwiczeń	15	
6. Przygotowanie do egzaminu	10	
7. Egzamin	3	
Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	100	4
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	53	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	15	0