

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Negocjacje i techniki negocjacji</b>		Kod <b>1011101351011180234</b>
Kierunek studiów <b>Inżynieria zarządzania - studia stacjonarne I</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>ogólnoakademicki</b>	Rok / Semestr <b>3 / 5</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>-</b>	Przedmiot oferowany w języku: <b>polski</b>	Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obieralny</b>
Stoień studiów: <b>I stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>stacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>15</b> Ćwiczenia: <b>15</b> Laboratoria: <b>-</b> Projekty/seminaria: <b>-</b>		Liczba punktów <b>4</b>
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) <b>inny</b>		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>ogólnouczelniany</b>
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki <b>nauki społeczne</b>		Podział ECTS (liczba i %) <b>4 100%</b>
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>		
<p>dr inż. Małgorzata Spychała email: malgorzata.spychala@put.poznan.pl tel. 61 665 34 15 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań</p>		
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</b>	Student zna podstawowe pojęcia związane z konfliktem społecznym i negocjacjami
2	<b>Umiejętności:</b>	Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania podstawowych zasad procesu negocjacyjnego
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	Student jest świadomy znaczenia procesu negocjacyjnego w życiu zawodowym i prywatnym
<b>Cel przedmiotu:</b>		
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.		
<b>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		
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]		
<b>Umiejętności:</b>		
1. wykorzystuje zdobytą wiedzę do efektywnego przeprowadzenia negocjacji - [K1A]		
2. Potrafi analizować i ocenić style rozwiązywania konfliktów - [K1A_U07]		
3. Potrafi dokonać analizy stylów negocjacyjnych - [K1A_U08]		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
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]		
<b>Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia</b>		

<p>WYKŁAD:          - ocena formująca: Dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta          - ocena podsumowująca: Kolokwium pisemne z przedmiotu (14 tydzień zajęć)</p> <p>ĆWICZENIA:          ocena formująca - Ocena aktywności na zajęciach ćwiczeniowych          ocena podsumowująca - Scenki sytuacyjne prezentujące znajomość technik negocjacyjnych (odgrywanie ról negocjatorów na przedostatnich i ostatnich ćwiczeniach)</p>		
<b>Treści programowe</b>		
<p><b>METODY DYDAKTYCZNE</b>          WYKŁAD: Wykład integracyjny, praca zespołowa          ĆWICZENIA: odgrywanie ról, praca zespołowa, brainstorming, metaplan, gry negocjacyjne</p> <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;          2. Analiza procesu negocjacyjnego - Istota negocjacji; Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego;          3. Cechy profesjonalnego negocjatora, typ negocjacji: miękkie, twarde i rzeczowe,          4. Komunikacja podczas procesu negocjacyjnego - rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej          5. Techniki negocjacyjne          6. Zachowania nieetyczne podczas negocjacji</p>		
<p><b>Literatura podstawowa:</b>          1. 1. Cialdini R. (1994): Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne          2. 2. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE.          3. 3. Dąbrowski P. (1991): Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa,;Sorbog;          4. 4. Sambor W. i inni, (2013) Scenariusze negocjacji biznesowych, trening umiejętności, Warszawa, Poltex,          5. 5. Spychała M., Branowska, (2016) Managers&amp;#39; competencies in the area of entrepreneurship, Zarzty Naukowe Politechniki Poznańskiej, Organizacja i Zarządzanie nr 68, s.191-204</p>		
<p><b>Literatura uzupełniająca:</b>          1. 1. Berne E. (1987): W co grają ludzie?, Warszawa, PWN          2. 2. Nęcki Z. (1991): Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.          3. 3. Kennedy G., (1998) Negocjować można wszystko. Warszawa</p>		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
<b>Czynność</b>		<b>Czas (godz.)</b>
1. Uczestniczenie w wykładach i ćwiczeniach		30
2. Przygotowanie do zajęć		10
3. Analiza i opracowanie rozwiązań wybranych problemów negocjacyjnych		20
4. Utrwalenie materiału - Przygotowanie do kolokwium		5
5. Konsultacje osobiste		15
6. Egzamin końcowy		2
7. Studiowanie literatury		10
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
<b>forma aktywności</b>	<b>godzin</b>	<b>ECTS</b>
Łączny nakład pracy	92	4
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	47	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	15	0