

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Komunikacja w negocjacjach		Kod 1011105231011108884
Kierunek studiów Inżynieria zarządzania - studia niestacjonarne II	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) (brak)	Rok / Semestr 2 / 3
Ścieżka obieralności/specjalność Zarządzanie komunikacją w organizacjach	Przedmiot oferowany w języku: polski	Kurs (obligatoryjny/obieralny) obieralny
Stopień studiów: II stopień	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) niestacjonarna	
Godziny Wykłady: 10 Ćwiczenia: 10 Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów 3
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 %) 3 100% 3 100%
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca: dr inż. Małgorzata Spychała email: malgorzata.spychala@put.poznan.pl tel. 61 665 34 15 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań		
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:		
1	Wiedza:	Student zna poszerzone pojęcia związane z regułami interpersonalnymi, komunikacją interpersonalną i procesem negocjacyjnym
2	Umiejętności:	Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania zasad interpersonalnych i procesu negocjacyjnego
3	Kompetencje społeczne	Student jest świadomy znaczenia komunikacji w negocjacjach w życiu zawodowym i prywatnym
Cel przedmiotu: Celem jest doskonalenie umiejętności komunikowania się z partnerem podczas negocjacji, praktyczne wykorzystanie reguł interpersonalnych w trakcie procesów negocjacyjnych, umiejętność skutecznego i stosownego komunikowania się podczas przeprowadzania transakcji.		
Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia		
Wiedza:		
1. Posiada poszerzoną wiedzę na temat procesu komunikacyjnego w negocjacjach. - [K2A_W06, K2A_W09] 2. Zna strategie negocjacyjne. - [K2A_W13] 3. Posiada wiedzę na temat kompetencji komunikacyjnych podczas transakcji. - [K2A_W18]		
Umiejętności:		
1. Potrafi analizować i ocenić style komunikowania się. - [K2A_U01, K2A_U02] 2. Wykorzystuje zdobytą wiedzę do efektywnego komunikowania się podczas rozmów negocjacyjnych. - [K2A_U03; K2A_U04; K2A_U05, K2A_U06] 3. Potrafi dokonać analizy technik negocjacyjnych i manipulacyjnych. - [K2A_U07, K2A_U08]		
Kompetencje społeczne:		
1. Jest odpowiedzialny za przygotowanie i przeprowadzenie danego procesu komunikacyjnego podczas negocjacji. - [K2A_K01] 2. Jest zdolny do rozpoznania technik negocjacyjnych i dostosowania się do danego procesu negocjacyjnego - [K2A_K02, K2A_K03] 3. Potrafi samodzielnie analizować procesy komunikacyjne i rozwijać wiedzę dotyczącą technik negocjacyjnych i manipulacyjnych - [K2A_K04]		

Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia		
<ul style="list-style-type: none"> - Dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta - Scenki sytuacyjne prezentujące znajomość kompetencji komunikacyjnych podczas negocjacji - Kolokwium pisemne z przedmiotu - Egzamin pisemny z przedmiotu 		
Treści programowe		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza procesu komunikacyjnego w negocjacjach - Poszerzona charakterystyka i założenia procesu komunikacyjnego w negocjacjach; Czynniki kształtujące proces negocjacyjny; Główne zasady w negocjacjach; 2. Komunikacja w procesie negocjacji 3. kompetencje komunikacyjne niezbędne podczas negocjacji. 4. Psychologia negocjacji, percepcja w negocjacjach, 5. Rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej podczas procesu negocjacyjnego; 6. Perswazja w procesie negocjacyjnym 7. Etyka w negocjacjach - Zachowania etyczne i nieetyczne podczas negocjacji biznesowych. Manipulacja podczas procesu przygotowywania, przebiegu i oceny negocjacji;techniki manipulacyjne w negocjacjach 		
Literatura podstawowa:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cialdini R. (1994): Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2. Dąbrowski P. (1991): Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa, 3. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE. 		
Literatura uzupełniająca:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Berne E. (1987): W co grają ludzie?, Warszawa, PWN 2. Kennedy G., (1998) Negocjować można wszystko. Warszawa 3. Nęcki Z. (1991): Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu. 		
Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta		
Czynność	Czas (godz.)	
1. Godziny kontaktowe z nauczycielem (wykład)	20	
2. Indywidualne konsultacje dla przedmiotu	4	
3. Przygotowanie do egzaminu	4	
Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	28	3
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	4	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	14	2