

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Negocjacje i techniki negocjacyjne		Kod 1011101271011180004
Kierunek studiów Inżynieria zarządzania - studia stacjonarne I	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) ogólnoakademicki	Rok / Semestr 4 / 7
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) inny		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) ogólnouczelniany
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki nauki społeczne		Podział ECTS (liczba i %) 4 100%
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:		
dr Oksana Erdeli-Klyap email: oksana.erdeli-klyap@put.poznan.pl tel. 616653391 Inżynieria zarządzania Wydział Inżynierii Zarządzania 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. 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]]		
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>Wykład: Ocena formująca ? dyskusje, studium przypadku Ocena podsumowująca ? test z pytaniami otwartymi i zamkniętymi max. 75 pkt Ćwiczenia: Ocena formująca ocena aktywności na zajęciach: rozwiązywanie case study, przeprowadzenie negocjacji na wybrany temat Ocena podsumowująca wykonanie case study. Za wykonanie wszystkich zadań z ćwiczeń: na ocenę 5 do zaliczenia doliczane 25 pkt., na ocenę 4,5 do zaliczenia doliczane 20 pkt., na ocenę 4 do zaliczenia doliczane będą 15 pkt., na ocenę 3,5 do zaliczenia doliczane będą 10 pkt., na ocenę 3 do zaliczenia doliczane będą 5 pkt.</p>		
Treści programowe		
<p>Komunikacja międzyludzka i jej rola w przebiegu rozmów negocjacyjnych. Negocjacje jako jeden ze sposobów rozwiązywania sytuacji konfliktowych. Determinujące czynniki w procesie negocjacji. Podstawowe zagadnienia z zakresu negocjacji: definicja negocjacji, rola procesu negocjacyjnego w zarządzaniu firmą. Pojęcia: BATNA, ZOPA, linie brzegowe i obszary negocjacyjne. Bazowe reguły aranżacji sprzyjającego klimatu psychologicznego: osobowość negocjacyjna, zarządzanie przestrzenią i czasem. Studium przypadku. Analiza procesu negocjacji od strony czynników, atrybutów i komponentów procesu negocjacji na podstawie podanych odcinków wideo</p> <p>Style, scenariusze i taktyki negocjacyjne. Wykorzystanie scenariusza partnera dla celów własnych tzw. złamanie scenariusza. Perswazja i manipulacja w negocjacjach. Etyka w negocjacjach. Bariery w negocjacjach.</p> <p>Studium przypadku. Odnalezienie słabych i mocnych stron procesu negocjacji w podanych przykładach.</p> <p>Psychogeometryczna analiza człowieka i typy negocjatorów. Etapy przebiegu procesu negocjacyjnego. Aktywne i pasywne słuchanie w negocjacjach. Techniki argumentacji. Pytania i odpowiedzi na niezręczne pytania. Negocjacje międzykulturowe. Mapa drogowa w negocjacjach.</p> <p>Studium przypadku. Analiza znanych technik negocjacyjnych i tworzenie własnych</p>		
Literatura podstawowa:		
<p>1. Literatura podstawowa: W zakresie negocjacji i technik negocjacyjnych D. A. Lax, Negocjacje w trzech wymiarach: Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes, Warszawa 2010 W zakresie komunikacji interpersonalnej: Barge J.K., Morreale S.P., Spitzberg B.H., Komunikacja między ludźmi, Warszawa 2015 W zakresie rozwiązywania konfliktów Nordhelle G., Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów, Fundacja Inicjatyw Społecznie Odpowiedzialnych, Gdańsk 2010 Wilmot W.W., Hocker, J.L, Konflikty między ludźmi, PWN, Warszawa 2011</p>		
Literatura uzupełniająca:		
<p>1. W zakresie negocjacji i technik negocjacyjnych G. Rosa, Komunikacja i negocjacje w biznesie, WN Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009; ? N. Peeling, Negocjacje: Co dobry negocjator wie, robi i mówi, PWE, Warszawa 2010; ? Z. Nęcki. Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2012. R. Fisher, oraz W. Ury, Dochodząc do TAK: Negocjowanie bez poddawania się? , PWE Warszawa 2016; W zakresie rozwiązywania konfliktów J. Kamiński, Negocjowanie: Techniki rozwiązywania konfliktów, POLTEXT, Warszawa 2007. Nicosia, Jak radzić sobie z konfliktami i zwyciężać w nich? wspólnie, Kielce 2006, Wstęp, Część pierwsza, Konflikt i porozumienie w rodzinie [s. 11-85 ? wybrane fragmenty]. W zakresie komunikacji interpersonalnej: E. M. Cenner, Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej, WSB, Poznań 2011.</p>		
Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta		
Czynność		Czas (godz.)
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
Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	92	4

Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	47	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	15	0