

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Przedmiot ogólnospołeczny 1</b>		Kod <b>1011101351011170751</b>
Kierunek studiów <b>Logistyka - studia stacjonarne I stopnia</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>obligatoryjny</b>
Stopień studiów: <b>I stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>stacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>30</b> Ćwiczenia: <b>-</b> Laboratoria: <b>-</b> Projekty/seminaria: <b>-</b>		Liczba punktów <b>2</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		Podział ECTS (liczba i %)
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>		
<p>Oksana Erdeli email: oksana.erdeli-klyap@put.poznan.pl tel. 616653391 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 postrzegania, 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 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. Ma podstawową wiedzę o zachowaniach organizacyjnych i społecznych - [K1A_WO8]		
2. Posiada wiedzę na temat przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego - [ [K1A_W16]] - [[ [K1A_W16]]]		
<b>Umiejętności:</b>		
1. Wykorzystuje zdobytą wiedzę o efektywnego przeprowadzenia negocjacji - [K1A_UO5]		
2. Potrafi analizować i ocenić style rozwiązywania konfliktów - [K1A_O7]		
3. Potrafi dokonać analizy stylów negocjacyjnych - [K1A_UO8]		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
1. Jest odpowiedzialny za przygotowanie i przeprowadzenie danego procesu negocjacyjnego - [K1A_KO2]		
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 formułując dyskusje, studium przypadku                  Ocena podsumowująca: test z pytaniami otwartymi i zamkniętymi max. 75 pkt</p> <p>Ocena podsumowująca wykonanie case study. Za wykonanie wszystkich zadań ćwiczeń na ocenę do zaliczenia doliczane 25 pkt.,                  na ocenę, 5 do zaliczenia doliczane 20 pkt.,                  na ocenę do zaliczenia doliczane będą 5 pkt.,                  na ocenę 5 do zaliczenia doliczane będą 0 pkt.,                  na ocenę do zaliczenia doliczane będą pkt.</p>		
<b>Treści programowe</b>		
<p>Etyczne zasady komunikacji międzyludzka i ich 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</p> <p>Pojęcia: BATNA, ZOPA, linie brzegowe i obszary negocjacyjne. Bazowe reguły aranżacji sprzyjającego klimatu psychologicznego: osobowość negocjacyjna, zarządzanie przestrzenią czasem, etyczne wymogi do realizującego proces negocjacyjny.</p> <p>Studium przypadku. Analiza procesu negocjacji od strony czynników, atrybutów i komponentów procesu negocjacji na podstawie podanych odcinków wideo. Zachowanie bohaterów pod kontem etycznym.</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.</p> <p>Negocjacje międzykulturowe. Mapa drogowa w negocjacjach.</p> <p>Studium przypadku. Analiza znanych technik negocjacyjnych i tworzenie własnych</p>		
<b>Literatura podstawowa:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. E. Aronson, T. Wilson, R. Alert, Psychologia społeczna, Serce i umysł; PWN, Poznań, 2012</li> <li>2. E. Aronson, Człowiek istota społeczna; PWN, Poznań, 2016</li> <li>3. R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka; GWP, Gdańsk, 2004</li> <li>4. D. G. Myers, Psychologia społeczna; Wyd Zysk i S-ka, 2003</li> <li>5. M. Tarniowa-Bagińska, P. Siemieniak, Psychologia w zarządzaniu, Wyd. Politechniki Poznańskiej, 2010</li> </ol>		
<b>Literatura uzupełniająca:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. D. A. Lax, Negocjacje w trzech wymiarach: Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes, Warszawa 2010</li> <li>2. Barge J.K., Morreale S.P., Spitzberg B.H., Komunikacja między ludźmi, Warszawa 2015</li> <li>3. Nordhelle G., Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów, Fundacja Inicjatyw Społecznie Odpowiedzialnych, Gdańsk 2010</li> </ol>		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
<b>Czynność</b>	<b>Czas (godz.)</b>	
1. Udział w zajęciach	30	
2. Konsultacje	2	
3. Zaliczenie	2	
4. Przygotowanie do zajęć	5	
5. Przygotowanie do zaliczenia	11	
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
<b>forma aktywności</b>	<b>godzin</b>	<b>ECTS</b>
Łączny nakład pracy	50	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	34	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	0	0