



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje i techniki negocjacyjne

Przedmiot

Kierunek studiów

Inżynieria Zarządzania

Studia w zakresie (specjalność)

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Forma studiów

stacjonarne

Rok/semestr

4/7

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

15

Ćwiczenia

15

Laboratoria

Projekty/seminaria

Inne (np. online)

Liczba punktów ECTS

3

Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Agata Branowska

email: agata.branowska@put.poznan.pl

Wydział Inżynierii Zarządzania

ul. J.Rychlewskiego 2, 60-965 Poznań

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Paulina Siemieniak

email: paulina.siemieniak@put.poznan.pl

Wydział Inżynierii Zarządzania

ul. J.Rychlewskiego 2, 60-965 Poznań

Wymagania wstępne

Wiedza z zakresu komunikacji interpersonalnej.



Cel przedmiotu

Nabywanie umiejętności związanych z przygotowaniem i przeprowadzeniem procesu negocjacyjnego. Poznanie technik negocjacyjnych. Rozwinięcie umiejętności komunikowania się z partnerem podczas negocjacji, rozwiązywania konfliktów oraz stosowania różnych stylów negocjowania.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza

ma rozszerzoną i pogłębioną wiedzę w zakresie przygotowania i przeprowadzenia procesu negocjacji P6S_WG_01

ma uporządkowaną i podbudowaną teoretycznie wiedzę w zakresie technik negocjacyjnych oraz stylów negocjowania P6S_WG_03

ma wiedzę o normach etycznych występujących w trakcie procesu negocjowania P6S_WK_01

Umiejętności

analizuje proponowane rozwiązania konkretnych problemów występujących w trakcie procesu negocjacji i proponuje w tym zakresie odpowiednie rozstrzygnięcia P6S_UW_04

posiada umiejętność rozumienia i analizowania procesu negocjacji P6S_UW_05

Kompetencje społeczne

potrafi dostrzegać zależności przyczynowo skutkowe w realizacji postawionych celów i rangować istotność alternatywnych bądź konkurencyjnych zadań P6S_KK_02

ma świadomość ważności zachowania w sposób profesjonalny, przestrzegania zasad etyki zawodowej i poszanowania różnorodności poglądów i kultur oraz dbałości o tradycje zawodu menedżera P6S_KR_02

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wykład:

Wszystkie efekty kształcenia sprawdzane są za pomocą kolokwium zaliczeniowego składającego się z 12 pytań. Test składa się z pytań zamkniętych oraz otwartych.

Kryteria oceny:

< 50 % - ndst

< 50%; 60%)- dst.,

< 60%; 70%) dst plus,

<70%, 85%) db,

<85%, 91) db plus,



<91%, 100%> bdb.

Aktywność na wykładach – podczas wykładów student może wykonać zadanie za które otrzymuje punkty, które są doliczane do punktów otrzymanych na kolokwium.

Ćwiczenia:

Oceny formujące:

- przygotowanie prezentacji multimedialnej - 50 % udziału w ocenie końcowej,
- scenki prezentujące znajomość technik negocjacyjnych - 25 % udziału w ocenie końcowej,
- praca w grupach na każdym ćwiczeniu - 25% udziału w ocenie końcowej.

Treści programowe

1. Negocjacje - wprowadzenie. Podstawowe zagadnienia z zakresu negocjacji: definicja negocjacji, rola procesu negocjacyjnego w zarządzaniu firmą. Cechy skutecznego negocjatora.
2. Negocjacje jako jeden ze sposobów rozwiązywania sytuacji konfliktowych. Przyczyny konfliktów, rodzaje konfliktów, konflikt w organizacji i jego skutki. Sposoby postępowania w sytuacjach konfliktowych (dominacja, unikanie, łagodzenie, kompromis, kooperacja).
3. Etapy przebiegu procesu negocjacyjnego.
 - 3.1. Przygotowanie i planowanie procesu negocjacji, role negocjatorów, BATNA. Style negocjacji i czynniki je kształtujące. Uwarunkowania przebiegu negocjacji.
 - 3.2. Faza właściwa negocjacji - taktyki i techniki negocjacyjne, zarządzanie czasem, przewyższanie zastoju i impasu w negocjacjach.
 - 3.3. Zakończenie negocjacji.
4. Negocjowanie jako proces komunikacyjny – zasady efektywnej komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
5. Perswazja i manipulacja w negocjacjach. Wywieranie wpływu. Reguły perswazji. Techniki argumentacji. Obrona przed manipulacją w trakcie negocjacji.
6. Negocjacje międzynarodowe - znaczenie różnic kulturowych, zasady negocjacji z partnerami z różnych krajów.

Metody dydaktyczne

Wykład, praca z książką, pogadanka, metoda przypadków (case study), metoda sytuacyjna, metoda inscenizacyjna i symulacyjna, drama.

Literatura



Podstawowa

Fisher R., Ury W. (2016): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa.

Cialdini R. (2009): Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne Gdańsk.

Nęcki Z. (2012): Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków.

Uzupełniająca

Peeling N. (2010): Negocjacje: Co dobry negocjator wie, robi i mówi, PWE, Warszawa.

Kamiński J. (2007): Negocjowanie: Techniki rozwiązywania konfliktów, POLTEXT, Warszawa.

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	75	3
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1
Praca własna studenta: studia literaturowe przygotowanie prezentacji multimedialnej przygotowanie do ćwiczeń przygotowanie do testu ¹	45	2

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności