



## 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

niestacjonarne

Rok/semestr

4/7

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

### Liczba godzin

Wykład

10

Laboratoria

Inne (np. online)

Ćwiczenia

10

Projekty/seminaria

### 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

posiada umiejętność rozumienia i analizowania procesu negocjacji P6S\_UW\_05

potrafi dostrzegać zależności przyczynowo skutkowe w realizacji postawionych celów i rangować istotność alternatywnych bądź konkurencyjnych zadań P6S\_KK\_02

Kompetencje społeczne

potrafi wносить wkład merytoryczny w przygotowanie projektów społecznych z uwzględnieniem aspektów prawnych, ekonomicznych i organizacyjnych P6S\_KO\_01

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, przewyżanie 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, Antykwia, 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	3,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	20	1,0
Praca własna studenta: studia literaturowe, przygotowanie prezentacji multimedialnej, przygotowanie do ćwiczeń, przygotowanie do testu <sup>1</sup>	55	2,0

<sup>1</sup> niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności