



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Przedmiot humanistyczno-społeczny I - Negocjacje i umowy

Przedmiot

Kierunek studiów

Elektroenergetyka

Studia w zakresie (specjalność)

-

Poziom studiów

drugiego stopnia

Forma studiów

niestacjonarne

Rok/semestr

1/2

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

20

Laboratoria

0

Inne (np. online)

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

2

Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr inż. Marcin Nowak

marcin.nowak@put.poznan.pl

514 541 507

Wydział Inżynierii Zarządzania

60-965 Poznań

ul. J. Rychlewskiego 2

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr inż. Rafał Mierzwiak

rafal.mierzwiak@put.poznan.pl

691 504 270

Wydział Inżynierii Zarządzania

60-965 Poznań

ul. J. Rychlewskiego 2

Wymagania wstępne

Student posiada podstawową wiedzę z zakresu przedmiotów humanistycznych. Posiada również podstawowe umiejętności z zakresu analizy i poszukiwania informacji na użytek praktyki zawodowej. Student dostrzega znaczenie organizacji pracy własnej jako składowej skutecznego funkcjonowania w środowisku zawodowym i społecznym.

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest zdobycie przez studentów wiedzy oraz umiejętności w zakresie: rozwijania umiejętności komunikowania się z partnerem podczas negocjacji, praktycznego wykorzystania zasad negocjacji w trakcie dyskusji grupowej i dialogu, kształtowania kompetencji argumentowania i osiagania celów w procesie negocjacji poprzez stosowanie różnych stylów i strategii.



Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza

1. Student posiada wiedzę na temat komunikacji w biznesie oraz stylów i strategii negocjacji
2. Student zna podstawowe techniki negocjacyjne
3. Student posiada wiedzę na temat przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego

Umiejętności

1. Student potrafi określić cel, argumenty, alternatywne rozwiązania i BATNA w negocjacjach
2. Student umie wykorzystać zdobytą wiedzę do efektywnego prowadzenia negocjacji
3. Student potrafi analizować i krytycznie ocenić style prowadzonych negocjacji

Kompetencje społeczne

1. Student potrafi pracować w zespole i być otwartym na propozycję innych członków grupy
2. Student jest przygotowany do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy.
3. Student ma świadomość konieczności rozwijania kompetencji społecznych w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych.

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Schemat zaliczenia przedstawia się następująco:

1. Przygotowanie pracy zaliczeniowej dotyczącej procesu negocjacji – do zdobycia możliwych jest 50 punktów.
2. Kolokwium zaliczeniowe składające się z pytań zamkniętych oraz otwartych – do zdobycia możliwych jest 50 punktów.

Próg zaliczeniowy: uzyskanie minimum 50 punktów łącznie z pracy zaliczeniowej oraz kolokwium.

Treści programowe

Analiza procesu negocjacyjnego: istota i cele negocjacji. Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego. BATNA w negocjacjach. Cechy profesjonalnego negocjatora. Błędy poznawcze. Heurystyki poznawcze. Typ negocjacji: miękki, twardy i rzeczowy. Rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej podczas negocjacji. Techniki negocjacyjne. Autoprezentacja w negocjacjach. Zachowania nieetyczne podczas negocjacji. Międzykulturowe bariery w negocjacjach.

Metody dydaktyczne

Wykład: wykład informacyjny - prezentacja multimedialna ilustrowana przykładami podawanymi na tablicy.

Literatura



Podstawowa

Pułapki myślenia

1. Cialdini R., (1994), Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
2. Sambor W. i inni, (2013) Scenariusze negocjacji biznesowych, trening umiejętności, Poltex, Warszawa
3. Kahnemann, D. (2012). Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym. Media Rodzina, Poznań.
4. Negocjacje w biznesie, PARP, Projekt UE ze środków EFS, https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2014_negocjacje_w_biznesie.pdf

Uzupełniająca

1. Solutions for Avoiding Intercultural Barriers at the Negotiation Table
<https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/solutions-for-avoiding-intercultural-barriers/>
2. 10 Great Examples of Negotiation in Business, <https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/these-examples-illustrate-the-importanceof-negotiation-in-business/>
3. Case Study of Conflict Management: New Dispute Resolution Skills,
<https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/new-conflict-management-skills/>
4. Nowak, M.; Ziomek, J.; ,Intuitive and Rational Cognition in the Theory and Practice of Management Sciences, Problemy Zarządzania,,2/2019 (82),142-154,2019

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	20	1,0
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie pracy zaliczeniowej, przygotowanie do kolokwium) ¹	30	1,0

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności