



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje w biznesie

---

### Przedmiot

Kierunek studiów

Mechanika i budowa maszyn

Studia w zakresie (specjalność)

Poziom studiów

drugiego stopnia

Forma studiów

niestacjonarne

Rok/semestr

1/1

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

---

### Liczba godzin

Wykład

18

Ćwiczenia

Laboratoria

Projekty/seminaria

Inne (np. online)

### Liczba punktów ECTS

3

---

### Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr inż. Małgorzata Spychała

email: malgorzata.spychala@put.poznan.pl

Wydział Inżynierii Zarządzania

Zakład Marketingu i Rozwoju Organizacji

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

---

### Wymagania wstępne

Wiedza: Student zna podstawowe pojęcia związane z konfliktem społecznym i negocjacjami



Umiejętności: Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania podstawowych zasad interpersonalnych.

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 i technik negocjacji w trakcie dialogów, umiejętność rozwiązywania konfliktów oraz stosowania różnych stylów negocjowania.

### **Przedmiotowe efekty uczenia się**

#### Wiedza

1. Student ma wiedzę niezbędną do przeprowadzenia procesu negocjacyjnego w różnych dziedzinach działalności.
2. Student ma podstawową wiedzę dotyczącą faz negocjacyjnych i wie jak przygotować się do negocjacji biznesowych.
3. Student zna ogólne zasady dotyczące strategii, taktyk i technik negocjacyjnych.

#### Umiejętności

1. Student potrafi rozwiązać konflikt, wykorzystując różne strategie rozwiązywania konfliktów w środowisku biznesowym.
2. Student potrafi przygotować plan i raport z negocjacji.
3. Student potrafi przygotować i przeprowadzić negocjacje przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym.
4. Student potrafi dokonać wstępnej analizy procesu negocjacyjnego.

#### Kompetencje społeczne

1. Student ma świadomość ważności i rozumie odpowiedzialność za podejmowane decyzje podczas procesu negocjacyjnego.
2. Student potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role negocjacyjne.
3. Student potrafi myśleć i działać w sposób kreatywny i przedsiębiorczy podczas negocjacji.

### **Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny**

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wszystkie efekty kształcenia sprawdzane są za pomocą kolokwium zaliczeniowego składającego się z 12 pytań.

Kryteria oceny:

> 50 % - ndst



≤ 50%; 60% ≥- dst.,

< 60%; 70%> dst plus,

≤70%, 85%> db,

≤85%, 91≥ db plus,

≤92%, 100%≥ bdb.

Aktywność na wykładach – podczas wykładów student uczestnicząc w dyskusjach może otrzymać punkty na zajęciach, które są doliczane do punktów otrzymanych na kolokwium.

Podczas wykładów student współpracuje z grupą wykorzystując metodę burzy mózgów, metaplan, punkty za dobrze wykonane zadanie zostają doliczone do ostatecznej punktacji.

### Treści programowe

1. Konflikt społeczny jako główny warunek negocjacji - Charakterystyka konfliktu w wybranych sytuacjach społecznych;
2. Znaczenie konfliktu w relacjach międzyludzkich; Pozytywne i negatywne skutki konfliktów, Strategie rozwiązywania konfliktów;
3. Analiza procesu negocjacyjnego - Istota negocjacji; Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego;
4. Główne fazy negocjacyjne - Etapy negocjacji: przygotowanie, wybór miejsca i negocjatorów, prezentacja problemów, szukanie rozwiązań, zamknięcie negocjacji i podpisanie umowy;
5. Cechy "dobrego" negocjatora;
6. Reguły w negocjacjach;
7. Charakterystyka stylów negocjowania - Wygrany-wygrany; Przegrany -przegrany; Przegrany - wygrany; Styl twardy, miękki i rzeczowy;
8. Komunikacja w negocjacjach; emocje w negocjacjach
9. Techniki negocjacyjne - Techniki negocjacyjne w I fazie negocjacji; Techniki negocjacyjne w zasadniczej części negocjacji; Techniki negocjacyjne w końcowej części negocjacji.

### Metody dydaktyczne

wykład problemowy/wykład z prezentacją multimedialną, dyskusja, analiza przypadków, praca w grupach, odgrywanie ról

### Literatura



Podstawowa

1. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE.
2. Fisher R., Shapiro D., (2009) Emocje w negocjacjach, Warszawa, J. Santorski & Co Agencja Wydawnicza.
3. Sambor W. i inni, (2013) Scenariusze negocjacji biznesowych, trening umiejętności, Warszawa, Poltex,

Uzupełniająca

1. Berne E. (1987): W co grają ludzie?, Warszawa, PWN
2. Kennedy G., (1998) Negocjować można wszystko. Warszawa
3. Nęcki Z. (1991): Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.

**Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta**

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	75	3,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	19	0,5
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu) <sup>1</sup>	56	2,5

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