



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje w biznesie

Przedmiot

Kierunek studiów

Zarządzanie i inżynieria produkcji

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

12

Laboratoria

0

Inne (np. online)

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów

2

Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Karolina Olejniczak

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

email: karolina.olejniczak@put.poznan.pl

tel. 616653415

Wydział Inżynierii Zarządzania

ul. Jacka Rychlewskiego 2, 60-965 Poznań

Wymagania wstępne

Student zna podstawowe pojęcia związane z konfliktem społecznym i negocjacjami. Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania podstawowych zasad procesu negocjacyjnego. 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 negocjacji w trakcie dialogów, umiejętność rozwiązywania konfliktów oraz stosowania różnych stylów negocjowania.



Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza

1. Posiada wiedzę na temat konfliktów i strategii negocjowania - [K1A_W06; K1A_W08]
2. Zna techniki negocjacyjne - [K1A_W15]
3. Posiada wiedzę na temat przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego - [K1A_W16]

Umiejętności

1. Wykorzystuje zdobytą wiedzę do efektywnego przeprowadzenia negocjacji - [K1A]
2. Potrafi analizować i ocenić style rozwiązywania konfliktów - [K1A_U07]
3. Potrafi dokonać analizy stylów negocjacyjnych - [K1A_U08]

Kompetencje społeczne

1. Jest odpowiedzialny za przygotowanie i przeprowadzenie danego procesu negocjacyjnego - [K1A_K03, K1A_K04]
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]

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

WYKŁAD:

- ocena formująca: dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta, realizacja zadań na platformie e-MoodlePP
- ocena podsumowująca: zaliczenie pisemne z przedmiotu lub ocena podsumowująca na podstawie ocen cząstkowych

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
9. Emocje w negocjacjach
10. Techniki negocjacyjne - Techniki negocjacyjne w I fazie negocjacji; Techniki negocjacyjne w zasadniczej części negocjacji; Techniki negocjacyjne w końcowej części negocjacji.
11. Techniki manipulacyjne w negocjacjach
12. Główne błędy w procesie negocjacyjnym

Metody dydaktyczne

WYKŁAD: wykład konwersatoryjny, interaktywna dyskusja, e-learning

Literatura

Podstawowa

1. Cialdini R. (1994): Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne
2. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE.
3. Dąbrowski P. (1991): Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa, Sorbog;
4. Sambor W. i inni, (2013) Scenariusze negocjacji biznesowych, trening umiejętności, Warszawa, Poltex,
5. Spychała M., Branowska, (2016) Managers' competencies in the area of entrepreneurship, Zarzyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, Organizacja i Zarządzanie nr 68, s.191-204

Uzupełniająca

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



Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	14	0,5
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć, przygotowanie do kolokwiów) ¹	36	1,5

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności