



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje i umowy [N2IŚrod1>NiU]

### Przedmiot

Kierunek studiów

Inżynieria środowiska

Rok/Semestr

2/4

Studia w zakresie (specjalność)

Zaopatrzenie w wodę, ochrona wód i gleby

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

drugiego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

niestacjonarne

Wymagalność

obieralny

### Liczba godzin

Wykład

18

Laboratorium

0

Inne (np. online)

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

### Liczba punktów ECTS

2,00

### Koordynatorzy

dr Paulina Kubera

paulina.kubera@put.poznan.pl

### Wykładowcy

### Wymagania wstępne

Student powinien rozumieć znaczenie prawnych i instytucjonalnych mechanizmów regulacyjnych w życiu społecznym i w gospodarce. Ma świadomość roli prawa w kształtowaniu struktur i instytucji społecznych. Potrafi w sposób asertywny wyrażać swoje opinie i argumentować zajmowane stanowisko.

### Cel przedmiotu

Zdobycie wiedzy z zakresu negocjacji i technik negocjacyjnych oraz zasad skutecznego komunikowania się oraz różnicy pomiędzy manipulowaniem, a wywieraniem wpływu w relacjach społecznych i biznesowych. Zdobycie wiedzy w zakresie prawnych aspektów kształtowania relacji z partnerami: nawiązywania stosunków prawnych, trybów zawierania i form umów, wad oświadczeń woli oraz zasad reprezentacji.

### Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

1. Student posiada wiedzę na temat komunikacji w biznesie oraz stylów i strategii negocjacji.
2. Student posiada wiedzę na temat przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego.
3. Student ma wiedzę na temat podstawowych zagadnień związanych z prawem umów.

### Umiejętności:

1. Student umie wykorzystać zdobytą wiedzę do efektywnego prowadzenia negocjacji.
2. Student potrafi analizować i krytycznie ocenić style prowadzonych negocjacji.
3. Student umie wykorzystać zdobytą wiedzę do sporządzenia i rozwiązywania umów w obrocie gospodarczym.

### Kompetencje społeczne:

1. Student jest przygotowany do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy.
2. Student ma świadomość konieczności rozwijania kompetencji społecznych w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych.
3. Student rozumie odpowiedzialność i społeczną rolę absolwenta uczelni technicznej w zakresie prowadzenia negocjacji i zawierania umów.

### Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

#### Ocena formująca:

A: zakres dotyczący negocjacji: aktywność w dyskusjach podsumowujących poszczególne wykłady lub zadany materiał (np. książka, film), prace pisemne zadane w trakcie semestru (np. eseje), udział w zadaniach typu case-study w trakcie wykładu dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta

B: zakres dotyczący umów: dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, rozwiązywane w trakcie zajęć problemy prawne, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta.

Ocena podsumowująca: średnia arytmetyczna z dwóch pisemnych zaliczeń, przyjmujących formę kolokwium, po zakończeniu każdego z bloków zajęć A i B oddzielnie ((50% + 50%/2). Kolowia mogą przyjmować formę zaliczenia on-line (do uzyskania oceny pozytywnej niezbędne jest otrzymanie 55% punktów z każdego z testów)

### Treści programowe

#### NEGOCJACJE:

Definicja i cele negocjacji, czynniki wpływające na negocjacje. Planowanie negocjacji - etap wstępny i podział ról, funkcja i znaczenie BATNA (NAPO 1 i NAPO 2) - Kwestie i fazy negocjacyjne. Cechy dobrego negocjatora i typy negocjatorów - Style i postawy negocjacyjne (negocjacje pozycyjne a harvardzki projekt negocjacyjny, wyrokujący versus uczący się. Komunikacja interpersonalna I (werbalne aspekty komunikacji) - rola komunikacji werbalnej w negocjacjach i skutecznej komunikacji, nieporozumienia komunikacyjne, techniki aktywnego słuchania, podstawowe techniki negocjacyjne - Komunikacja interpersonalna II (niewerbalne aspekty komunikacji) - mowa ciała i proksemika wystąpień w trakcie procesu negocjacji - rola komunikacji niewerbalnej w autoprezentacji. Techniki i metody negocjacyjne - Spotkania bezpośrednie a negocjacje on-line - Metody wywierania wpływu, budowanie pozytywnego obrazu siebie i zjednywanie sobie ludzi - współczesna technika wywierania wpływu. Finalizacja negocjacji - metody zakończenia i zamknięcia procesu.

#### UMOWY:

Strony umowy (istota zdolności prawnej i zdolności do czynności prawnych; podmioty prawa: osoby fizyczne, osoby prawne, podmioty bez osobowości prawnej posiadające zdolność prawną).

Pełnomocnictwo - pojęcie, rodzaje, udzielenie, skutki przekroczenia. Pojęcie czynności prawnych. Zasada swobody umów. Formy czynności prawnych i skutki ich niedochowania. Wady oświadczeń woli. Tryby zawierania umów. Umowa przedwstępna. Dodatkowe klauzule umowne (zabezpieczenie wykonania umowy, zakaz konkurencji, klauzula arbitrażowa, etc.). Rozwiązanie umowy. Odstąpienie od umowy. Wypowiedzenie umowy.

### Metody dydaktyczne

wykład informacyjny, problemowy, konwersatoryjny z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, pogadanka

metoda przypadków - case study, dyskusja, burza mózgów, seminaryjna, metoda demonstracyjna, prace pisemne

### Literatura

Podstawowa:

1. Cialdini, R. (2017). Pre-Swazja. Jak w pełni wykorzystać techniki wpływu społecznego. Sopot: GWP - dostępna dla Studentów na Moodle jako eBook
2. Cialdini, R. (2016). Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka. Sopot: GWP k
3. Cialdini, R. (2014). Mała Wielka Zmiana. Jak skutecznie wywierać wpływ. Sopot: GWP
4. Kurczuk-Samodulska, A i Kuszlewicz, K. (2021). Umowy gospodarcze w przykładach i wzorach. C.H.Beck, Warszawa

Uzupełniająca:

1. Gasparski, W. (2012). Biznes, etyka, odpowiedzialność. Warszawa: PWN
2. Peale, N.V., Blanchard, K. (2008). Etyka biznesu. Warszawa: Studio EMKA
3. Morreale, S.P., Spitzberg, B.H., Berge, J.K. (2007). Komunikacja między ludźmi, Warszawa
4. Pisarek, W. (2008). Wstęp do nauki o komunikowaniu. Warszawa
5. Szejnberg, A. (2006). Podstawy komunikacji społecznej w edukacji. Wrocław

**Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta**

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	18	0,50
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	32	1,50