



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Strategie negocjacyjne i mediacje w biznesie [S1DSwB1>SNiMwB]

Przedmiot

Kierunek studiów

Data Science w biznesie

Rok/Semestr

3/5

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

15

Laboratorium

0

Inne

0

Ćwiczenia

15

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

3,00

Koordynatorzy

dr inż. Małgorzata Spychała

malgorzata.spychala@put.poznan.pl

Wykładowcy

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

Opanowanie przez studentów wiedzy i umiejętności w zakresie wykorzystania strategii i technik negocjacyjnych w trakcie przeprowadzania transakcji biznesowych oraz rozwijanie umiejętności mediacyjnych podczas procesu negocjacyjnego.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

1. Charakteryzuje kluczowe wyzwania etyczne, społeczne i prawne związane z negocjacjami i mediacjami w biznesie [DSB1_W06].
2. Opisuje modele ekonomiczne oraz strategie negocjacyjne stosowane w różnych kontekstach biznesowych [DSB1_W09].

3. Wyjaśnia zasady prowadzenia negocjacji i mediacji oraz ich zastosowanie w rozwiązywaniu konfliktów biznesowych [DSB1_W10].

Umiejętności:

1. Dobiera odpowiednie źródła informacji oraz narzędzia wspomagające proces negocjacyjny i mediacyjny [DSB1_U01].
2. Stosuje różne techniki negocjacyjne i mediacyjne, analizując przypadki biznesowe oraz prowadząc symulacje negocjacji [DSB1_U02].
3. Formułuje strategie negocjacyjne dostosowane do warunków konfliktu, uwzględniając presję czasu i wysoką stawkę decyzji [DSB1_U05].
4. Dokonuje krytycznej analizy sposobu prowadzenia negocjacji i mediacji, oceniając ich skuteczność oraz wpływ na relacje biznesowe [DSB1_U07].
5. Argumentuje wybór strategii negocjacyjnej i mediacyjnej, uzasadniając decyzje w oparciu o analizę rzeczywistych przypadków biznesowych [DSB1_U11].
6. Współpracuje w zespołach negocjacyjnych, prowadząc symulacje oraz wykorzystując narzędzia AI do wspomagania procesu negocjacji [DSB1_U14].

Kompetencje społeczne:

1. Krytycznie analizuje własną wiedzę i umiejętności negocjacyjne, dążąc do ich doskonalenia w kontekście zmieniającego się środowiska biznesowego [DSB1_K01].
2. Angażuje się w inicjatywy negocjacyjne, wykorzystując umiejętności mediacyjne do budowania długoterminowych relacji biznesowych [DSB1_K03].
3. Podejmuje inicjatywy w zakresie negocjacji i mediacji, tworząc strategie rozwiązywania konfliktów w sposób zgodny z etyką biznesową [DSB1_K04].

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

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 otrzymuje punkty na zajęciach, które są doliczane do punktów otrzymanych na kolokwium.

Ćwiczenia - Program ćwiczeń podzielony jest na 5 zadań, każde z zadań jest punktowane od 1-10 punktów, czyli studenci mogą otrzymać max 50 pkt. Studenci pracują w grupach 3-4 osobowych, gdzie wykorzystując metodę burzy mózgów, metaplan, psychodramę, doskonalą swoje kompetencje dotyczące mediacji i negocjacji w biznesie. Przygotowują i prezentują procesy mediacyjne i negocjacyjne. Zaliczenie jest od 25,1 pkt.

Treści programowe

Program obejmuje zagadnienia dotyczące negocjacji i mediacji w biznesie wykorzystując strategie i techniki negocjacyjne i mediacyjne.

Tematyka zajęć

Wykłady (15 godzin):

1. Analiza technik rozwiązywania konfliktów w warunkach presji czasu i wysokiej stawki.
2. Wprowadzenie do negocjacji i mediacji - definicje, cel i znaczenie w biznesie.
3. Strategie negocjacyjne - style negocjacyjne i techniki negocjacyjne.
4. Proces mediacji - etapy i role mediatora.
5. Zastosowanie negocjacji i mediacji w różnych kontekstach biznesowych (umowy, kontrakty, spory).
6. Wykorzystanie technologii sztucznej inteligencji w procesie negocjacyjnym i mediacyjnym

Ćwiczenia (15 godzin):

1. Analiza konfliktów w grupach i opracowanie możliwych rozwiązań.

2. Analiza i przygotowanie do negocjacji - rozwiązywanie rzeczywistych przypadków.
3. Symulacje negocjacyjne - odgrywanie ról i zastosowanie strategii negocjacyjnych.
4. Ćwiczenia z mediacji - prowadzenie symulowanych sesji mediacyjnych.
5. Omówienie studiów przypadków - analiza rzeczywistych negocjacji i mediacji w biznesie.
6. Symulacja negocjacji wspomaganych przez AI

Metody dydaktyczne

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

Ćwiczenia: burza mózgów, metaplan, psychodrama, zadania realizowane w zespołach.

Literatura

Podstawowa:

1. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Books.
2. Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2015). *Negotiation*. McGraw-Hill Education.
3. Gmurzyńska, E. and Morek, R., eds. 2018. *Mediacje : teoria i praktyka*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

Uzupełniająca:

1. Fisher R., Shapiro D., (2009) *Emocje w negocjacjach*, Warszawa, J. Santorski & Co Agencja Wydawnicza.
2. Sambor W. i inni, (2013) *Scenariusze negocjacji biznesowych, trening umiejętności*, Warszawa, Poltex,

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	75	3,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1,00
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	45	2,00