



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje i umowy [N2IŚrod2>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

obligatoryjny

Liczba godzin

Wykład

18

Laboratorium

0

Inne

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

2,00

Koordynatorzy

dr Joanna Małecka

joanna.malecka@put.poznan.pl

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. esej), 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

Treści programowe obejmują DWA MODUŁY:

I. NEGOCJACYJNY: umożliwiający poznanie różnic między pozycyjnym a harwardzkim modelem negocjacyjnym (wyrokujący versus uczący się), rozumienie znaczenia NAPO 1 i NAPO 2, a także fazy właściwej w procesie negocjacji: zarządzania czasem, przewyciężania zastoju i impasu w negocjacjach, techniki aktywnego słuchania, taktyk i techniki postępowania w sytuacjach konfliktowych (dominacja, unikanie, łagodzenie, kompromis, kooperacja)

II. UMOWY: obejmujący zakresu metodyki sporządzania umów gospodarczych wyróżniając rolę i znaczenie istoty zdolności prawnej i zdolności do czynności prawnych, a także wady oświadczenia woli i ich możliwe następstwa. Pozwalają na zrozumienie znaczenia klauzul abuzywnych oraz arbitrażowych

Tematyka zajęć

NEGOCJACJE:

1. Konflikt jako geneza negocjacji. Definicja i cele negocjacji. Czynniki wpływające na negocjacje. Rola i znaczenie sztuki autoprezentacji w procesie negocjacji
2. Planowanie negocjacji i czynniki wpływające na nie. Podział ról w zespołach negocjacyjnych. NAPO 1 & NAPO 2. Style i postawy negocjacyjne. Cechy skutecznego negocjatora i typy negocjatorów. Kwestie i fazy negocjacyjne. Walory erystyki i proksemiki w procesie negocjacji
3. Rola i znaczenie komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji
4. Techniki negocjacyjne – wywieranie wpływu a perswazja, obrona przed manipulacją
5. Techniki negocjacyjne – aktywne słuchanie, presja pozycyjna, dywersja, wojna psychologiczna
6. Negocjacje międzynarodowe - różnice kulturowe i znaczenie płci w procesie negocjacji

UMOWY:

1. Strony umowy (istota zdolności prawnej i zdolności do czynności prawnych; podmioty prawa: osoby fizyczne, osoby prawne, podmioty bez osobowości prawnej posiadające zdolność prawną)
2. Pełnomocnictwo – pojęcie, rodzaje, udzielenie, skutki przekroczenia

3. Pojęcie czynności prawnych. Zasada swobody umów. Formy czynności prawnych i skutki ich niedochowania
4. Wady oświadczeń woli. Tryby zawierania umów. Umowa przedwstępna. Dodatkowe klauzule umowne (zabezpieczenie wykonania umowy, zakaz konkurencji, klauzula arbitrażowa, etc.)
5. Rozwiązanie umowy. Odstąpienie od umowy
6. 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
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