



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje w biznesie [S2ETI2>NwB]

Przedmiot

Kierunek studiów

Edukacja techniczno-informatyczna

Rok/Semestr

2/3

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

drugiego 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

2,00

Koordynatorzy

dr Radosław Kot

radoslaw.kot@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

Student zna podstawowe pojęcia związane z negocjacjami w zakresie współpracy w środowisku społeczno-gospodarczym. Potrafi dostrzec, kojarzyć i interpretować podstawowe zasady procesu negocjacyjnego oraz jest świadomy znaczenia procesu negocjacyjnego w życiu zawodowym i prywatnym. Wykazuje gotowość do rozwoju swojej wiedzy i umiejętności. Jest otwarty na pracę w zespole.

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest zdobycie przez studentów wiedzy oraz nabycie umiejętności i kompetencji w zakresie: rozwijania umiejętności komunikacji interpersonalnej z partnerem biznesowym podczas negocjacji, praktycznego wykorzystania zasad negocjacji w trakcie dyskusji grupowej i dialogu w celu wzajemnego zrozumienia i budowania relacji, kształtowania kompetencji argumentowania i osiągania celów w procesie negocjacji poprzez stosowanie różnych stylów i strategii.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

1. Zna i rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji, w tym dotyczące zagadnień związanych z działalnością zawodową.

2. Posiada wiedzę na temat komunikacji w biznesie oraz stylów i strategii negocjacji.
3. Posiada wiedzę na temat przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego.

Umiejętności:

1. Potrafi komunikować się na tematy specjalistyczne i prowadzić debaty/negocjacje w tym zakresie tematycznym.
2. Potrafi określić cel, argumenty, alternatywne rozwiązania i BATNA w negocjacjach.
3. Potrafi analizować i krytycznie ocenić założenia, warunki i cele prowadzonych negocjacji.

Kompetencje społeczne:

1. Jest gotowy do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych oraz zasięgania opinii ekspertów.
2. Potrafi wносить wkład merytoryczny w przygotowanie procesu negocjacyjnego i pracować w zespole .
3. Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie, w tym rozwijania kompetencji społecznych w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych.

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wiedza nabyta w ramach wykładu jest weryfikowana przez jedno 60-minutowe kolokwium przeprowadzone na ostatnim wykładzie. Składa się ono z 20-25 pytań (testowych i otwartych) różnie punktowanych w zależności od stopnia ich trudności. Próg zaliczeniowy: 51% punktów. Zagadnienia zaliczeniowe, na podstawie których opracowywane są pytania na kolokwium, będą zamieszczone na platformie eKursy. Ocena końcowa może zostać podwyższona za aktywny udział studenta w wykładzie problemowym i konwersatoryjnym.

Wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne nabyte w ramach ćwiczeń są weryfikowane na podstawie zadań cząstkowych dotyczących przygotowania i prezentacji projektu grupowego - negocjacji na temat wybranego zagadnienia - oraz aktywności studenta podczas zajęć (udział w dyskusji, ewaluacja projektów innych zespołów). Szczegółowe kryteria ewaluacji projektu grupowego będą przekazane studentom na pierwszych zajęciach.

Treści programowe

Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacji w biznesie.

Style negocjacji, strategie i techniki negocjacyjne.

Kształtowania kompetencji argumentowania i osiągania celów w procesie negocjacji.

Międzykulturowe bariery w negocjacjach.

Tematyka zajęć

Wykład:

1. Pojęcie negocjacji i analiza modelu negocjacji.
2. Rozwiązania alternatywne, BATNA w negocjacjach.
3. Style negocjacji, strategie i techniki negocjacyjne.
4. Etapy procesu negocjacji: przygotowanie, przeprowadzenie, kontrola.
5. Zachowania nieetyczne podczas negocjacji.
6. Międzykulturowe bariery w negocjacjach.
7. Rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej podczas negocjacji.

Ćwiczenia:

1. Wybór tematyki negocjacji - praca w zespołach.
2. Określenie celu negocjacji.
3. Ocena pozycji własnej i kontr-negocjatora.
4. Poszukiwanie rozwiązań alternatywnych - BATNA.
5. Przygotowanie argumentacji, wybór strategii i techniki prowadzenia negocjacji.
6. Przebieg formalny negocjacji - prezentacja na forum grupy.

Metody dydaktyczne

Wykład: prezentacja multimedialna ilustrowana przykładami; wykład problemowy (dyskusja nad rozwiązaniem danego problemu), wykład konwersatoryjny (dyskusja moderowana przez prowadzącego).

Ćwiczenia: metoda case study, metody dyskusyjne: konwersatorium, brainstorming, odgrywanie ról, gry

negocjacyjne, praca w zespołach.

Literatura

Podstawowa:

1. Kowalewski Paweł, (2024), Negocjacje w praktyce. Jak osiągać cele w biznesie i życiu prywatnym, Wydawnictwo Onepress, Warszawa.
2. Gracz L., Słupińska K. (red), (2018), Negocjacje i komunikacja, Wydawnictwo edu-Libri, Kraków.
3. Chmielecki M., (2025), Negocjacje międzykulturowe i współpraca międzynarodowa w biznesie i administracji, Wydawnictwo Onepress, Warszawa.
4. Negocjacje w biznesie, (2014), PARP, Projekt UE ze środków EFS, https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2014_negocjacje_w_biznesie.pdf

Uzupełniająca:

1. Gołembiewski P., (2022), Biblia Negocjacji. Techniki Negocjacji i Wywierania Wpływu, Przygotowanie. Błędy. Targowanie, Audiobook, Wydawca Motyle Książkowe, <https://audioteka.com/pl/audiobook/biblia-negocjacji-techniki-negocjacji-i-wywierania-wplywu-przygotowanie-bledy-targowanie/>
2. Gołembiewski P., (2025), Negocjacje Strategie Przedsiębiorców, Audiobook, Wydawca Motyle Książkowe, https://audioteka.com/pl/audiobook/negocjacje-strategie-przedsiębiorcow/?gad_source=1&gad_campaignid=15362328625&gclid=Cj0KCQjwrc7GBhCfARIsAHGcW5Wr9Sf75mNVCPaK6cVmsDYStfKLCX7Y-XxXKhL4H7Np1mDfEVIEf9caAvDGEALw_wcB
3. 10 Great Examples of Negotiation in Business, <https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/these-examples-illustrate-the-importance-of-negotiation-in-business/>
4. Negotiating Skills: Test Your Negotiation Decision-Making Ability, <https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/test-your-negotiation-smarts/>
5. Solutions for Avoiding Intercultural Barriers at the Negotiation Table, <https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/solutions-for-avoiding-intercultural-barriers/>

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,00
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)	20	1,00