KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu
Negocjacje w biznesie [S2IBio1>NwB]

Przedmiot

Kierunek studiów
Inżynieria biomedyczna

Rok/Semestr
1/1

Studia w zakresie (specjalność)
–

Profil studiów
ogólnoakademicki

Poziom studiów
drugiego stopnia

Język oferowanego przedmiotu
polski

Forma studiów
stacjonarne

Wymagalność
obieralny

Liczba godzin

Wykład
30

Laboratorium
0

Inne
0

Ćwiczenia
0

Projekty/seminaria
0

Liczba punktów ECTS

2,00

Koordynatorzy

dr inż. Małgorzata Spychała
malgorzata.spychala@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

Wiedza: Student zna podstawowe pojęcia związanie 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

Celem jest rozwijanie umiejętności komunikowania się z partnerem podczas negocjacji, praktyczne wykorzystanie zasad i technik negocjacji w trakcie dialogów, umiejętność rozwiązywania konfliktów oraz stosowania różnych stylów negocjowania.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:
1. Student ma wiedzę niezbędną do przeprowadzenia procesu negocjacyjnego w różnych dziedzinach działalności.
2. Student ma podstawową wiedzę dotyczącą faz negocjacyjnych i wie jak przygotować się do negocjacji biznesowych.

3. Student zna ogólne zasady dotyczące strategii, taktyk i technik negocjacyjnych.

Umiejętności:
1. Student potrafi rozwiązać konflikt, wykorzystując różne strategie rozwiazywania konfliktów w środowisku biznesowym.
2. Student potrafi przygotować plan i raport z negocjacji.
3. Student potrafi przygotować i przeprowadzić negocjacje przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym.
4. Student potrafi dokonać wstępnej analizy procesy negocjacyjnego.

Kompetencje społeczne:
1. Student ma świadomość ważności i rozumie odpowiedzialność za podejmowane decyzje podczas procesu negocjacyjnego.
2. Student potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role negocjacyjne.
3. Student potrafi myśleć i działać w sposób kreatywny i przedsiębiorczy podczas negocjacji.

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wszystkie 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 może otrzymać punkty na zajęciach, które są doliczane do punktów otrzymanych na kolokwium.
Podczas wykładów student współpracuje z grupą wykorzystujac metodę burzy mózgów, metaplan, punkty za dobrze wykonane zadanie zostają doliczone do ostatecznej punktacji.

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. Rozmowa kwalifikacyjna jako przykład procesu negocjacyjnego – przygotowanie i przebieg;
5. Główne fazy negocjacyjne - Etapy negocjacji: przygotowanie, wybór miejsca i negocjatorów, prezentacja problemów, szukanie rozwiązań, zamknięcie negocjacji i podpisanie umowy;
6. Cechy "dobrego" negocjatora;
7. Reguły w negocjacjach;
8. Charakterystyka stylów negocjowania - Wygrany-wygrany; Przegrany -przegrany; Przegrany - wygrany; Styl twardy, miękki i rzeczowy;
9. Komunikacja w negocjacjach; 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

Tematyka zajęć

brak

Metody dydaktyczne

wykład problemowy/wykład z prezentacją multimedialną, dyskusja, analiza przypadków, praca w

grupach, odgrywanie ról

Literatura

Podstawowa
1. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE.
2. Fisher R., Shapiro D., (2009) Emocje w negocjacjach, Warszawa, J. Santorski & Co Agencja Wydawnicza.
3. Sambor W. i inni, (2013) Scenariusze negocjacji biznesowych, trening umiejętności, Warszawa, Poltex,
Uzupełniająca
1. Berne E. (1987): W co grają ludzie?, Warszawa, PWN
2. Kennedy G., (1998) Negocjować można wszystko. Warszawa
3. Nęcki Z. (1991): Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.

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 kolokwiów/egzaminu, wykonanie projektu)	20	1,00