



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje w biznesie [S2Mech1>NwB]

Przedmiot

Kierunek studiów

Mechatronika

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 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

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. Ma podstawową wiedzę z zarządzania projektami, kierowania zespołami ludzi, zarządzania jakością oraz zna podstawy logistyki.

Umiejętności:

1. Potrafi zarządzać projektami i kierować małymi zespołami ludzi.

Kompetencje społeczne:

1. Ma świadomość ważności i rozumienia pozatechnicznych aspektów i skutków działalności inżynierskiej, w tym jej wpływu na środowisko i związanej z tym odpowiedzialności za podejmowane decyzje.

2. Prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu.

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 wykorzystując 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 kolokwίων/egzaminu, wykonanie projektu)	20	1,00