

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Negocjacje i techniki negocjacji</b>		Kod <b>1011105331011180234</b>
Kierunek studiów <b>Inżynieria zarządzania - studia niestacjonarne II</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>(brak)</b>	Rok / Semestr <b>2 / 3</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>Zarządzanie komunikacją w organizacjach</b>	Przedmiot oferowany w języku: <b>polski</b>	Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obieralny</b>
Stopień studiów: <b>II stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>niestacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>10</b> Ćwiczenia: <b>10</b> Laboratoria: <b>-</b> Projekty/seminaria: <b>-</b>		Liczba punktów <b>3</b>
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) <b>(brak)</b>		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>(brak)</b>
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki		Podział ECTS (liczba i %)
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>		
<p>dr inż. Małgorzata Spychała email: malgorzata.spychala@put.poznan.pl tel. 61 665 34 15 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań</p>		
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</b>	Student zna poszerzone pojęcia związane z konfliktem społecznym, procesem negocjacyjnym i technikami negocjacyjnymi
2	<b>Umiejętności:</b>	Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania zasad procesu negocjacyjnego oraz potrafi wykorzystać techniki negocjacyjne podczas rozmowy
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	Student jest świadomy znaczenia procesu negocjacyjnego w życiu zawodowym i prywatnym
<b>Cel przedmiotu:</b>		
Celem jest doskonalenie umiejętności komunikowania się z partnerem podczas negocjacji, praktyczne wykorzystanie zasad negocjacji w trakcie procesów negocjacyjnych, umiejętność stosowania różnych technik negocjacyjnych oraz umiejętność rozpoznania technik manipulacyjnych podczas negocjacji.		
<b>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		
1. Posiada poszerzoną wiedzę na temat procesu negocjacyjnego - [K2A_W06, K2A_W09]		
2. Zna strategie negocjacyjne - [K2A_W13]		
3. Posiada wiedzę na temat technik negocjacyjnych i manipulacyjnych - [K2A_W18]		
<b>Umiejętności:</b>		
1. Potrafi analizować i ocenić style rozwiązywania konfliktów - [K2A_U01, K2A_U02]		
2. wykorzystuje zdobytą wiedzę do efektywnego przeprowadzenia negocjacji - [K2A_U03; K2A_U04; K2A_U05, K2A_U06]		
3. Potrafi dokonać analizy technik negocjacyjnych i manipulacyjnych - [K2A_U07, K2A_U08]		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
1. Jest odpowiedzialny za przygotowanie i przeprowadzenie danego procesu negocjacyjnego - [K2A_K01]		
2. Jest zdolny do rozpoznania technik negocjacyjnych i dostosowania się do danego procesu negocjacyjnego - [K2A_K02, K2A_K03]		
3. Potrafi samodzielnie analizować procesy negocjacyjne i rozwijać wiedzę dotyczącą technik negocjacyjnych i manipulacyjnych - [K2A_K04]		
<b>Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia</b>		

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta</li> <li>- Scenki sytuacyjne prezentujące znajomość technik negocjacyjnych</li> <li>- Kolokwium pisemne z przedmiotu</li> <li>- Egzamin pisemny z przedmiotu</li> </ul>		
<b>Treści programowe</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analiza procesu negocjacyjnego - Poszerzona charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego; Czynniki kształtujące proces negocjacyjny; Główne zasady w negocjacjach;</li> <li>2. Analiza głównych faz negocjacyjnych</li> <li>3. Charakterystyka strategii negocjowania - kompromis, wycofanie, zaniechanie, dominacja, rozwiązywanie problemów;</li> <li>5. Techniki negocjacyjne w poszczególnych fazach negocjacyjnych - szczegółowa charakterystyka</li> <li>6. Komunikacja w procesie negocjacji - Psychologia negocjacji, percepcja w negocjacjach, rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej podczas procesu negocjacyjnego;</li> <li>7. Etyka w negocjacjach - Zachowania etyczne i nieetyczne podczas negocjacji biznesowych. Manipulacja podczas procesu przygotowywania, przebiegu i oceny negocjacji; techniki manipulacyjne w negocjacjach</li> </ol>		
<b>Literatura podstawowa:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cialdini R. (1994): Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne</li> <li>2. Dąbrowski P. (1991): Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa, &amp;#34;Sorbog&amp;#34;.</li> <li>3. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE.</li> </ol>		
<b>Literatura uzupełniająca:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berne E. (1987): W co grają ludzie?, Warszawa, PWN</li> <li>2. Kennedy G., (1998) Negocjować można wszystko. Warszawa</li> <li>3. Nęcki Z. (1991): Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.</li> </ol>		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
<b>Czynność</b>		<b>Czas (godz.)</b>
1. Godziny kontaktowe z nauczycielem (wykład)		20
2. Indywidualne konsultacje dla przedmiotu		4
3. Przygotowanie do egzaminu		4
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
<b>forma aktywności</b>	<b>godzin</b>	<b>ECTS</b>
Łączny nakład pracy	18	6
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	4	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	14	4