

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Negocjacje i techniki negocjacji</b>		Kod <b>1011101351011150234</b>
Kierunek studiów <b>Inżynieria zarządzania - studia stacjonarne I</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>(brak)</b>	Rok / Semestr <b>3 / 5</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>-</b>	Przedmiot oferowany w języku: <b>polski</b>	Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obieralny</b>
Stopień studiów: <b>I stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>stacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>15</b> Ćwiczenia: <b>15</b> Laboratoria: <b>-</b> Projekty/seminaria: <b>-</b>		Liczba punktów <b>4</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>		
dr inż. Małgorzata Spychała email: malgorzata.spychala@put.poznan.pl tel. 61 665 34 15 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań		dr hab. Edward Niesyty, prof. nadzw. email: Edward.Niesyty@put.poznan.pl tel. 604 264 282 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</b>	Student zna podstawowe pojęcia związane z konfliktem społecznym i negocjacjami
2	<b>Umiejętności:</b>	Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania podstawowych zasad procesu negocjacyjnego
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	Student jest świadomy znaczenia procesu negocjacyjnego w życiu zawodowym i prywatnym
<b>Cel przedmiotu:</b>		
Celem jest rozwijanie umiejętności komunikowania się z partnerem podczas negocjacji, praktyczne wykorzystanie zasad negocjacji w trakcie dialogów, umiejętność rozwiązywania konfliktów oraz stosowania różnych stylów negocjowania.		
<b>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		
1. Posiada wiedzę na temat konfliktów i strategii negocjowania - [K1A_W06; K1A_W08] 2. Zna techniki negocjacyjne - [K1A_W15] 3. Posiada wiedzę na temat przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego - [K1A_W16]		
<b>Umiejętności:</b>		
1. wykorzystuje zdobytą wiedzę do efektywnego przeprowadzenia negocjacji - [K1A] 2. Potrafi analizować i ocenić style rozwiązywania konfliktów - [K1A_U07] 3. Potrafi dokonać analizy stylów negocjacyjnych - [K1A_U08]		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
1. Jest odpowiedzialny za przygotowanie i przeprowadzenie danego procesu negocjacyjnego - [K1A_K03, K1A_K04] 2. Jest zdolny do rozpoznania stylów negocjacyjnych i dostosowania się do danego procesu negocjacyjnego - [K1A_K05] 3. Potrafi samodzielnie analizować procesy negocjacyjne i rozwijać wiedzę dotyczącą technik negocjacyjnych - [K1A_K07]		
<b>Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia</b>		
- Dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta - Scenki sytuacyjne prezentujące znajomość technik negocjacyjnych - Kolokwium pisemne z przedmiotu - Egzamin pisemny z przedmiotu		

<b>Treści programowe</b>		
<p>1. Konflikt społeczny jako główny warunek negocjacji - Charakterystyka konfliktu w wybranych sytuacjach społecznych; Znaczenie konfliktu w relacjach międzyludzkich;                      Pozytywne i negatywne skutki konfliktów, Rozwiązywanie konfliktów;</p> <p>2. Analiza procesu negocjacyjnego - Istota negocjacji; Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego; Cechy "dobrego" negocjatora; Reguły w negocjacjach</p> <p>3. Główne fazy negocjacyjne - Etapy negocjacji: przygotowanie, wybór miejsca i negocjatorów, prezentacja problemów, szukanie rozwiązań, zamknięcie negocjacji i podpisanie umowy;</p> <p>4. Charakterystyka stylów negocjowania - Wygrany-wygrany;Przegry przegrany;Przegry ? wygrany;Styl twardy, miękki i rzeczowy.</p> <p>5. Techniki negocjacyjne - Techniki negocjacyjne w I fazie negocjacji; Techniki negocjacyjne w zasadniczej części negocjacji; Techniki negocjacyjne w końcowej części negocjacji.</p>		
<b>Literatura podstawowa:</b>		
<p>1. 1. Cialdini R. (1994): Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne</p> <p>2. 2. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE.</p> <p>3. 3. Dąbrowski P. (1991): Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa,;Sorbog.;</p>		
<b>Literatura uzupełniająca:</b>		
<p>1. 1. Berne E. (1987): W co grają ludzie?, Warszawa, PWN</p> <p>2. 2. Nęcki Z. (1991): Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.</p> <p>3. 3. Kennedy G., (1998) Negocjować można wszystko. Warszawa</p>		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
<b>Czynność</b>	<b>Czas (godz.)</b>	
1. Godziny kontaktowe z nauczycielem (wykład)	30	
2. Indywidualne konsultacje dla przedmiotu	4	
3. Przygotowanie do kolokwium	5	
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
<b>forma aktywności</b>	<b>godzin</b>	<b>ECTS</b>
Łączny nakład pracy	30	4
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	15	0