



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje i techniki negocjacyjne

Przedmiot

Kierunek studiów

Inżynieria Zarządzania

Studia w zakresie (specjalność)

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Forma studiów

stacjonarne

Rok/semestr

4/7

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

angielski

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

15

Ćwiczenia

15

Laboratoria

Projekty/seminaria

Inne (np. online)

Liczba punktów ECTS

3

Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Joanna Małecka

e-mail: joanna.malecka@put.poznan.pl

tel. 61 665 3398

Wydział Inżynierii Zarządzania

ul. J. Rychlewskiego 2, 60-965 Poznań

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

Wymagania wstępne



Student posiada podstawową wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej i potrafi w sposób asertywny wyrażać swoje opinie i argumentować zajmowane stanowisko.

Cel przedmiotu

Zdobycie wiedzy z zakresu negocjacji i technik negocjacyjnych oraz zasad skutecznego komunikowania się oraz różnicy pomiędzy manipulowaniem, a wywieraniem wpływu w relacjach społecznych i biznesowych. Nabycie umiejętności związanych z przygotowaniem i przeprowadzeniem procesu negocjacyjnego. Poznanie technik negocjacyjnych.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza

Student definiuje i charakteryzuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami, w tym BATNA oraz różne style negocjacyjne [P6S_WG_01].

Student klasyfikuje i analizuje różne typy konfliktów oraz ich wpływ na proces negocjacyjny [P6S_WG_03].

Student rozpoznaje znaczenie różnic kulturowych w negocjacjach międzynarodowych oraz ich wpływ na strategię negocjacyjną [P6S_WK_01].

Umiejętności

Student opracowuje i realizuje strategię negocjacyjną, uwzględniając różne techniki i taktyki negocjacyjne [P6S_UW_04].

Student stosuje techniki aktywnego słuchania i komunikacji niewerbalnej w procesie negocjacji [P6S_UW_05].

Student analizuje i interpretuje skutki różnych postaw negocjacyjnych, w tym dominacji, kompromisu, i kooperacji [P6S_UW_06].

Kompetencje społeczne

Student stosuje wiedzę z zakresu negocjacji do rozwiązywania sytuacji konfliktowych w środowisku zawodowym, uwzględniając etykę zawodową i różnorodność kulturową [P6S_KR_02, P6S_KO_01].

Student wykorzystuje techniki perswazji w sposób etyczny, unikając manipulacji w negocjacjach [P6S_KK_02].

Student planuje i przeprowadza negocjacje, stosując różne techniki i metody, zarówno w kontekście lokalnym, jak i międzynarodowym [P6S_KO_03].

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

WYKŁADY Ocena formująca: aktywność w dyskusjach podsumowujących poszczególne wykłady i zadany materiał (np. przeczytanie książki, obejrzenie filmów), dająca możliwość oceny zrozumienia problematyki przez Studenta; prace pisemne zadane w trakcie semestru (np. esej); zadania typu case-study. Ocena podsumowująca: test końcowy pisemny na ostatnich zajęciach (do uzyskania oceny pozytywnej z kursu



niezbędne jest otrzymanie 50% punktów; prowadzący ma możliwość przeprowadzenia wszystkich prac sprawdzających w postaci zdalnego testu na platformie eKursy

ĆWICZENIA: Ocena formująca: bieżąca aktywność na zajęciach i udział w dyskusjach; przygotowanie prezentacji na zadany temat i jej przedstwienie na zajęciach; wejściówki; prace pisemne (esej) na podstawie zadanych książek, artykułów lub filmów; zadania typu case-study; kolokwium, wejściówki. Ocena podsumowująca: średnia arytmetyczna z ocen formujących z warunkami zaokrąglenia podanymi i umieszczonymi na platformie eKursy - brak możliwości uzyskania zaliczenia bez napisania kolokwium końcowego na ocenę pozytywną (min. 50% punktów); prowadzący ma możliwość przeprowadzenia kolokwium końcowego w postaci zdalnego testu za pośrednictwem platformy eKursy

Treści programowe

1. Definicja i cele negocjacji, czynniki wpływające na negocjacje. Podział ról w zespołach negocjacyjnych.
2. Cechy skutecznego negocjatora i typy negocjatorów. Style i postawy negocjacyjne - negocjacje pozycyjne a harwardzki projekt negocjacyjny, wyrokujący versus uczący się
3. Planowanie negocjacji
 - 3.1 I: etap wstępny: przygotowanie i planowanie procesu negocjacji, podział ról, funkcja i znaczenie BATNA (NAPO 1 i NAPO 2)
 - 3.2 II: kwestie i fazy negocjacyjne
 - 3.3 III: rola i znaczenie fazy właściwej: zarządzanie czasem, przewyższanie zastoju i impasu w negocjacjach, techniki aktywnego słuchania, taktyki i techniki negocjacyjne
4. Komunikacja interpersonalna II (niewerbalne aspekty komunikacji) - mowa ciała i proksemika wystąpień w trakcie procesu negocjacji - rola komunikacji niewerbalnej w procesie negocjacji
5. Techniki i metody negocjacyjne - Spotkania bezpośrednie a negocjacje on-line - Metody wywierania wpływu, budowanie pozytywnego obrazu siebie i zjednywanie sobie ludzi - Erystyka
6. Negocjacje jako jeden ze sposobów rozwiązywania sytuacji konfliktowych. Przyczyny konfliktów, rodzaje konfliktów, konflikt w organizacji i jego skutki. Sposoby postępowania w sytuacjach konfliktowych (dominacja, unikanie, łagodzenie, kompromis, kooperacja)
7. Wywieranie wpływu, perswazja a manipulacja w negocjacjach - obrona przed manipulacją w trakcie negocjacji
8. Negocjacje międzynarodowe - znaczenie różnic kulturowych

Metody dydaktyczne

- I. **PODAJĄCE:** 1. Wykład informacyjny 2. Wykład problemowy 3. Wykład konwersacyjny
4. Pogadanka 5. Praca z książką 6. Prelekcja, odczyt



- II. PRAKTYCZNE - PROBLEMOWE: 1. Burza mózgów 2. Dyskusja panelowa 3. Wykład problemowy 4. Historie biznesowe 5. Studium przypadku 6. Obserwacja 7. Drama organizacyjna
- III. PRAKTYCZNE - AKTYWIZUJĄCE: 1. Case Study 2. Trening menedżerski 3. Historie biznesowe 4. Instytucjonalizacja 5. Drama organizacyjna 6. Sześć kapeluszy de' Bono
- IV. PRAKTYCZNE - EKSPONUJĄCE: 1. Pokaz 2. Historia biznesowa 3. Psychodramy 4. Z użyciem komputera, platformy e-learning i aplikacji mobilnych

Literatura

Podstawowa

1. Cialdini, R. (2016). Influence. The Psychology of Persuasion. HarperCollins - also available to Students in pdf format at eKursy
2. Fisher, R., Ury, W. (2016). Getting to Yes. Negotiation an agreement without giving in. Random House Business Books - also available to students in pdf format at eKursy
3. Ury, W. (2006). Getting past NO. Negotiating Your way fram Confrontation to Cooperation - also to read online: <https://pdfgoes.com/downloads/Getting%20Past%20No%20Pdf>
4. Cialdini, R. (2016). Pre-suasion. Gardners. - also available to students online: <https://www.d-pdf.com/book/4526/read>.

Uzupełniająca

1. Schopenhauer, A. (2007). Eristic. The Art of Controversy. Cosimo Classics
2. Kałucki, K. (2018). Techniki negocjacyjne. Warszawa: Difin.
3. Cialdini, R. (2014). Mała Wielka Zmiana. Jak skutecznie wywierać wpływ. Sopot: GWP - dostępna dla Studentów na Moodle jako eBook
4. Kennedy, G. (1999). Negocjowac można wszystko. Warszawa; Studio EMKA.
5. Casse, P. (1992). Jak negocjować. Poznań: Zysk i S-ka.
6. Nęcki Z. (2012): Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków.
7. Peeling N. (2010). Negocjacje: Co dobry negocjator wie, robi i mówi, PWE, Warszawa.
8. Kamiński J. (2007): Negocjowanie: Techniki rozwiązywania konfliktów, POLTEXT, Warszawa.
9. Nierenberg, G.I. (1998). Sztuka Negocjacji. Warszawa; Studio EMKA.
10. Janson, S. (2022). 15 Rules for Better. Negotiation & Selling. Publish Drive.
11. Goldwich, D. (2011). Win-win Negotiation Techniques. Marshall Cavendish International Pte Ltd.



Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	75	3,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1,0
Praca własna studenta: studia literaturowe, przygotowanie prezentacji multimedialnej, przygotowanie do ćwiczeń, przygotowanie do testu ¹	45	2,0

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności