



**Akademia Nauk Stosowanych**  
**im. Hipolita Cegielskiego w Gnieźnie Uczelnia Państwowa**

**SYLABUS**

<b>Pozycja przedmiotu w planie:</b>		8/1
<b>1. OGÓLNY OPIS PRZEDMIOTU</b>		
1	Nazwa modułu	Kierunkowe (obieralne)
2	Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
3	Kierunek studiów	Informatyka
4	Poziom studiów	pierwszy
5	Forma studiów	niestacjonarne
6	Profil studiów	praktyczny
7	Rok studiów	czwarty
8	Semestr przedmiotu	ósmy
9	Jednostka prowadząca kierunek studiów	Instytut Nauk Technicznych
10	Liczba punktów ECTS	2
11	Sposób zaliczenia:	zaliczenie na ocenę
12	Imię i nazwisko nauczyciela (li) akademickiego (ich), stopień lub tytuł naukowy, adres e-mail	dr inż. Karolina Bondarowska k.bondarowska@ans-gniezno.edu.pl
13	Imię i nazwisko koordynatora(ów) przedmiotu, stopień lub tytuł naukowy, adres e-mail	dr inż. Karolina Bondarowska k.bondarowska@ans-gniezno.edu.pl
14	Język wykładowy	polski
15	Tryb prowadzenia zajęć	-
16	Sposób prowadzenia zajęć	-
17	Narzędzia informatyczne wykorzystywane do prowadzenia zajęć, udostępniania materiałów i komunikacji ze studentami	platforma Moodle
15	Przedmioty wprowadzające	
16	Wymagania wstępne	1. Wiedza związana z istotą komunikacji interpersonalnej. 2. Umiejętność interpretowania zjawisk zachodzących w procesie komunikowania się. 3. Świadomość znaczenia umiejętności rozwiązywania sytuacji problemowych.
17	<b>Cele przedmiotu:</b>	
C1	Zapoznanie studentów z etapami procesu negocjacyjnego, przygotowanie do pełnienia określonych ról w procesie negocjacyjnym. Przygotowanie do prowadzenia negocjacji.	
C2	Rozwijanie umiejętności radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych.	
18	Forma zajęć, liczba godzin wymagająca bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego, liczba godzin nakładu pracy studenta	
Forma zajęć		Liczba godzin

1. Wykład		8
2. Ćwiczenia		8
Suma godzin		16
<b>lp.</b>	<b>Całkowity nakład pracy studenta</b>	
<b>1</b>	Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego wynosi:	<b>Godzinowe obciążenie studenta</b>
	Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego wynosi 16 godzin, co odpowiada 0,5 punktowi ECTS.	
<b>2</b>	Bilans nakładu pracy studenta: 1. Bilans nakładu pracy studenta - przygotowanie do zajęć, wykonania zadań, przygotowanie da zaliczenia  Łączny nakład pracy studenta wynosi 34 godzin, co odpowiada 1,5 punktowi ECTS.	34 godzin
<b>3</b>	<b>Łączny nakład pracy studenta (pozycja 1+2)</b>	50 godzin
<b>4</b>	<b>Punkty ECTS za przedmiot</b>	2 ECTS
<b>5</b>	Liczba punktów ECTS, którą student musi osiągnąć w ramach zajęć o charakterze praktycznym w tym zajęć laboratoryjnych, warsztatowych, projektowych	0 ECTS
Efekty uczenia się - wiedza	K_W25 Student ma podstawową wiedzę związaną z teorią i podstawowymi zasadami i metodami komunikacji społecznej i biznesowej oraz etyki zawodowej.	
Efekty uczenia się - umiejętności	K_U04 Student potrafi przygotować i przedstawić krótką prezentację.	
Efekty uczenia się – kompetencje społeczne	K_K03 Student ma świadomość wagi zachowania się w sposób profesjonalny, przestrzegania zasad etyki zawodowej i poszanowania różnorodności poglądów i kultur, rozstrzyga dylematy w sprawach zawodowych, potrafi podejmować trudne decyzje. K_K04 Student ma świadomość odpowiedzialności za pracę własną oraz gotowość podporządkowania się zasadom pracy w zespole i ponoszenia odpowiedzialności za wspólnie realizowane zadania.	

## 2. TREŚCI PROGRAMOWE ODNIESIONE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Forma zajęć	Treści programowe	liczba godzin
<b>Forma:</b>		
<b>Wykład</b>	Definicje konfliktu i negocjacji. Przyczyny konfliktów, rodzaje konfliktów, konflikt w organizacji i jego skutki. Sposoby postępowania w sytuacjach konfliktowych (dominacja, unikanie, łagodzenie, kompromis, kooperacja). Etapy procesu negocjacji. Style i techniki negocjacyjne. Wywieranie wpływu, perswazja a manipulacja w negocjacjach - obrona przed manipulacją w trakcie negocjacji. Cechy skutecznego negocjatora i typy negocjatorów.	8
<b>Ćwiczenia</b>	Wpływ osobowości na komunikowanie się (test E. Berne). Rozpoznanie własnej roli w grupie/zespole (test Belbina). Przeprowadzenie negocjacji cenowych, dyskusja. Przeprowadzenie negocjacji problemowych, dyskusja.	8

## 3. LITERATURA

<b>Literatura podstawowa</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Kraków 2000</li> <li>Bercoff M. A., Negocjacje PWE 2007</li> </ol>
------------------------------	--

<b>Literatura uzupełniająca</b>	1. Jaworowicz M., Jaworowicz P., Skuteczna komunikacja w nowoczesnej organizacji, Difin Warszawa 2017 2. Stewart J., Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, PWN, Warszawa 2010
---------------------------------	--

4. METODY DYDAKTYCZNE	
<b>Forma</b>	<b>Metody dydaktyczne</b>
<b>Wykład</b>	Wykład informacyjny, prezentacje, nagrania i materiały z Internetu, analiza materiałów, dyskusje.
<b>Ćwiczenia</b>	Wykonywanie testów w celu poznania swoich predyspozycji w zakresie komunikowania się i pełnienia różnych ról w zespole. Odgrywanie scenek. Dyskusowanie. Oglądanie materiałów wideo i ich omawianie. Praca w grupach.

5. METODY I KRYTERIA OCENIANIA	
<b>Forma zajęć: wykład</b>	<b>Forma zaliczenia: zaliczenie na ocenę</b>
Zaliczenie na podstawie testu, za który maksymalnie można uzyskać 100 punktów. Uzyskane punkty są przeliczane na oceny według następującej skali: 91-100 Bardzo dobry 81-90 Dobry plus 71-80 Dobry 61-70 Dostateczny plus 51-60 Dostateczny 0-50 Niedostateczny	
<b>Forma zajęć: ćwiczenia</b>	<b>Forma zaliczenia: zaliczenie na ocenę</b>
Zaliczenie na ocenę na podstawie aktywności, udziału w dyskusjach, ocen cząstkowych z zadań. Poszczególne zadania są oddzielnie punktowane. Za aktywność i wykonanie wszystkich zadań można uzyskać łącznie 100 punktów. Uzyskane punkty są przeliczane na oceny według następującej skali: Procent punktów                      Ocena 91-100%                                  Bardzo dobry 85-90%                                    Dobry plus 76-84%                                    Dobry 66-75%                                    Dostateczny plus 51-65%                                    Dostateczny 0-50%                                      Niedostateczny	
Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest zaliczenie wykładów i ćwiczeń.	

	Zatwierdzenie karty opisu zajęć	
	Stanowisko	Podpis
<b>Opracował</b>	Tytuł/stopień naukowy, imię nazwisko Wykładowca dr inż. Karolina Bondarowska	
<b>Zatwierdził</b>	Dyrektor Instytutu	