



Akademia Nauk Stosowanych
im. Hipolita Cegielskiego w Gnieźnie Uczelnia Państwowa

SYLABUS

Pozycja przedmiotu w planie:		7/2
1. OGÓLNY OPIS PRZEDMIOTU		
1	Nazwa modułu	Kierunkowe (obieralne)
2	Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
3	Kierunek studiów	Informatyka
4	Poziom studiów	pierwszy
5	Forma studiów	stacjonarne
6	Profil studiów	praktyczny
7	Rok studiów	czwarty
8	Semestr przedmiotu	siódmy
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	mieszany
16	Sposób prowadzenia zajęć	synchroniczne
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	Cele przedmiotu:	
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		15
2. Ćwiczenia		15
Suma godzin		30
lp.	Całkowity nakład pracy studenta	
1	Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego wynosi:	Godzinowe obciążenie studenta
	Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego wynosi 16 godzin, co odpowiada 1 punktowi ECTS.	
2	Bilans nakładu pracy studenta: 1. Bilans nakładu pracy studenta - przygotowanie do zajęć, wykonania zadań, przygotowanie do zaliczenia Łączny nakład pracy studenta wynosi 20 godzin, co odpowiada 1 punktowi ECTS.	20 godzin
3	Łączny nakład pracy studenta (pozycja 1+2)	50 godzin
4	Punkty ECTS za przedmiot	2 ECTS
5	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
Forma:		
Wykład	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.	15
Ćwiczenia	Wpływ osobowości na komunikowanie się (test E. Berne). Rozpoznanie własnej roli w grupie/zespole (test Belbina). Przeprowadzenie negocjacji cenowych, dyskusja. Przeprowadzenie negocjacji problemowych, dyskusja.	15

3. LITERATURA

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

Literatura uzupełniająca	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	
Forma	Metody dydaktyczne
Wykład	Wykład informacyjny, prezentacje, nagrania i materiały z Internetu, analiza materiałów, dyskusje.
Ćwiczenia	Wykonywanie testów w celu poznania swoich predyspozycji w zakresie komunikowania się i pełnienia różnych ról w zespole. Odgrywanie scenek. Dyskutowanie. Oglądanie materiałów wideo i ich omawianie. Praca w grupach.

5. METODY I KRYTERIA OCENIANIA	
Forma zajęć: wykład	Forma zaliczenia: zaliczenie na ocenę
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	
Forma zajęć: ćwiczenia	Forma zaliczenia: zaliczenie na ocenę
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
Opracował	Tytuł/stopień naukowy, imię nazwisko Wykładowca dr inż. Karolina Bondarowska	
Zatwierdził	Dyrektor Instytutu	