



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

Pozycja przedmiotu w planie:		8/3
1. OGÓLNY OPIS PRZEDMIOTU		
1	Nazwa modułu	Kierunkowe (obieralne)
2	Nazwa przedmiotu	Negocjacje i techniki negocjacyjne
3	Kierunek studiów	zarządzanie i inżynieria produkcji
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	Komunikacja interpersonalna/Komunikacja w biznesie
16	Wymagania wstępne	Wiedza wynikająca z przedmiotów wprowadzających
17	Cele przedmiotu:	
C1	Zapoznanie studentów z etapami procesu negocjacyjnego, przygotowanie do pełnienia określonych ról w procesie negocjacyjnym. Przygotowanie do prowadzenia negocjacji i sprzedaży	
18	Forma zajęć, liczba godzin wymagająca bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego, liczba godzin nakładu pracy studenta	
	Forma zajęć	Liczba godzin
	1. Wykład	8
	2. Ćwiczenia, projekt	16
	Suma godzin	24
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 24 godzin, co odpowiada 0,5 punktu ECTS.	24
2	Bilans nakładu pracy studenta - przygotowanie do zajęć	26
3	łącznie nakład pracy studenta (pozycja 1+2)	50
4	Punkty ECTS za przedmiot	2
5	Liczba punktów ECTS, którą student musi osiągnąć w ramach zajęć o charakterze praktycznym w tym zajęć laboratoryjnych, warsztatowych, projektowych	1
Efekty uczenia się -		K_W22 Zna podstawy poprawnej komunikacji społecznej i negocjacji, komunikacji w organizacjach i

wiedza	biznesie. Zna zasady etyki zawodowej. Zna zasady i techniki negocjacyjne i zasady argumentowania.
Efekty uczenia się - umiejętności	K_U02 Potrafi pracować indywidualnie, jak i w zespole, przyjmując w nim różne role, także kierownicze i koordynatora; oszacować czas potrzebny na realizację zleconego zadania; opracować i zrealizować harmonogram prac zapewniający dotrzymanie terminów.
Efekty uczenia się – kompetencje społeczne	K_K02 Wykazuje wysoki profesjonalizm i poziom etyczny pracy, rozumie pozatechniczne aspekty i skutki podejmowanych działań.

3. TREŚCI PROGRAMOWE ODNIESIONE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Forma zajęć	Treści programowe	liczba godzin
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. Przygotowanie i planowanie procesu sprzedaży. Techniki sprzedaży.	8
Ćwiczenia, projekt	Wpływ osobowości na komunikowanie się (test E. Berne). Rozpoznanie własnej roli w grupie/zespole (test Belbina). Przeprowadzenie negocjacji cenowych, dyskusja. Przeprowadzenie negocjacji problemowych, dyskusja. Wybór asortymentu sprzedażowego. Analiza rozmieszczenia asortymentów w sklepie.	16

4. LITERATURA

Literatura podstawowa	1. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Kraków 2000 2. 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

5. 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, mocnych i słabych stron. Odgrywanie scenek. Dyskusowanie. Oglądanie materiałów wideo i ich omawianie. Przygotowanie zadania.

6. METODY I KRYTERIA OCENIANIA

Wykład	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
Ćwiczenia	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 wg powyższej skali.
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	