



UNIwersYTET
IM. ADAMA MICKIEWICZA
W POZNANIU

Teoria negocjacji

Sylabus zajęć

Informacje podstawowe

Kierunek studiów Filozofia Specjalność Komunikacja społeczna Jednostka organizacyjna Wydział Filozoficzny Poziom studiów studia pierwszego stopnia Forma studiów studia stacjonarne Profil studiów profil ogólnoakademicki		Cykl dydaktyczny 2024/25 Kod zajęć 22FILKSS.12P.02565.24 Języki wykładowe polski Obligatoryjność Obowiązkowy Blok zajęciowy Przedmioty podstawowe
Koordynator zajęć	Maciej Błaszak	
Prowadzący zajęcia	Maciej Błaszak	
Okres Semestr 2	Forma zajęć / liczba godzin / forma zaliczenia • Konwersatorium: 30, Zaliczenie z oceną	Liczba punktów ECTS 2

Cele kształcenia dla zajęć

Kod	Cel
C1	Celem jest też zapoznanie studentów z filarami i etapami negocjacji wygrany-wygrany, a także z argumentami krytykujące negocjacje win-lose

Wymagania wstępne

Brak

Efekty uczenia się dla zajęć

Kod	Efekty uczenia się dla zajęć w zakresie	Efekty uczenia się dla kierunku	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się dla zajęć
Wiedzy - Student/ka:			
W1	Zna i rozumie symptomy negocjacji wygrany-przegrany	FIL_K1_W16	Kolokwium pisemne
W2	Zna i rozumie punkt widzenia negocjacyjnego partnera	FIL_K1_W16	Kolokwium pisemne
W3	Zna i rozumie specyfikę zarządzania czasem i informacją w negocjacjach	FIL_K1_W16	Kolokwium pisemne
W4	Zna i rozumie proces budowania siły przetargowej w negocjacjach	FIL_K1_W16	Kolokwium pisemne
W5	Zna i rozumie jakie są etapy procesu negocjacyjnego W16	FIL_K1_W16	Kolokwium pisemne
Umiejętności - Student/ka:			
U1	Będzie potrafił rozpoznawać symptomy negocjacji wygrany-przegrany	FIL_K1_U09	Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne
U2	Będzie potrafił dotrzeć do punktu widzenia negocjacyjnego partnera	FIL_K1_U09	Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne
U3	Będzie potrafił zarządzać czasem i informacją w negocjacjach	FIL_K1_U09	Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne
U4	Będzie potrafił zbudować siłę przetargową w negocjacjach	FIL_K1_U09	Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne
U5	Dowie się jakie są etapy procesu negocjacyjnego	FIL_K1_U09	Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne
Kompetencji społecznych - Student/ka:			
K1	Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie rozpoznawania symptomów negocjacji wygrany-przegrany	FIL_K1_K01	Kolokwium ustne
K2	Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie docierania do punktu widzenia negocjacyjnego partnera	FIL_K1_K01	Kolokwium ustne
K3	Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie zarządzania czasem i informacją w negocjacjach	FIL_K1_K01	Kolokwium ustne
K4	Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie budowania siły przetargowej w negocjacjach	FIL_K1_K01	Kolokwium ustne
K5	Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie jakie są etapy procesu negocjacyjnego	FIL_K1_K01	Kolokwium ustne

Treści programowe dla zajęć

Lp.	Treści programowe dla zajęć	Efekty uczenia się dla zajęć	Formy zajęć
-----	-----------------------------	------------------------------	-------------

Lp.	Treści programowe dla zajęć	Efekty uczenia się dla zajęć	Formy zajęć
1.	Style negocjacyjnego rozwiązywania konfliktów	W1, U1, K1	Konwersatorium
2.	Powody dla których nie należy negocjować w stylu wygrany-przegrany	W1, U1, K1	Konwersatorium
3.	Element wspólny (ZOPA) i dzielący strony negocjacji	W4, U4, K4	Konwersatorium
4.	Informacja, czas i siła przetargowa w negocjacjach	W3, U3, K3	Konwersatorium
5.	Filary negocjacji ku obopólnej satysfakcji	W2, U2, K2	Konwersatorium
6.	Etapy procesu negocjacyjnego	W5, U5, K5	Konwersatorium

Informacje dodatkowe

Forma zajęć	Metody i formy prowadzenia zajęć
Konwersatorium	Wykład konwersatoryjny, Dyskusja, Metoda analizy przypadków, Metoda warsztatowa, Metoda aktywizująca - "burza mózgów", Metoda aktywizująca - technika analizy SWOT, Metoda aktywizująca - technika drzewka decyzyjnego, Metoda aktywizująca - metoda "kuli śniegowej", Metoda aktywizująca - konstruowanie "map myśli"

Forma zajęć	Warunki zaliczenia zajęć
Konwersatorium	Procentowa skala ocen za kolokwium pisemne: - student opanował poniżej 51% materiału poruszanego podczas konwersatorium – ocena niedostateczna (2,0), - od 51 do 60 % - ocena dostateczna (3,0), - od 61 do 70 % - ocena dostateczna plus (3,5), - od 71 do 80 % - ocena dobra (4,0), - od 81 do 90 % - ocena dobra plus (4,5), - od 91 do 100 % - ocena bardzo dobra (5,0). Kolokwium ustne obejmuje rozmowę odnoszącą się do problematycznych kwestii w rozwiązanych wcześniej kolokwium pisemnym.

Literatura

Obowiązkowa

1. Stelmach, J., B. Brożek (2014) Negocjacje. Kraków: Copernicus Center Press

Dodatkowa

1. Cohen, K. (1997) Wszystko możesz wynegocjować. Warszawa: Logos
2. 3. Tomasello, M. (2016) Dlaczego współpracujemy. Kraków: Copernicus Center Press

Nakład pracy studenta i punkty ECTS

Rodzaje zajęć studenta	Średnia liczba godzin* przeznaczonych na zrealizowane rodzaje zajęć
Konwersatorium	30
Przygotowanie do zajęć	10

Czytanie wskazanej literatury	10
Przygotowanie do zaliczenia	10
Łączny nakład pracy studenta	Liczba godzin 60
Liczba punktów ECTS	ECTS 2

* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

Efekty uczenia się dla kierunku

Kod	Treść
FIL_K1_K01	Absolwent/ka jest gotów/gotowa do wykorzystywania posiadanej przez siebie wiedzy i posiadanych umiejętności uwzględniając potrzebę ciągłego doskazywania się i rozwoju zawodowego
FIL_K1_U09	Absolwent/ka potrafi stosować podstawową wiedzę logiczną oraz typowe strategie argumentacyjne (także z wykorzystaniem technologii multimedialnych)
FIL_K1_W16	Absolwent/ka zna i rozumie genezę, złożoności rozwoju, znaczenia i stosowania ludzkich kompetencji językowych w zakresie filozofii oraz kultury języka