

Karta Opisu Przedmiotu

Studia podyplomowe		Menadżer przedsięwzięć inwestycyjnych				
Nazwa przedmiotu		Negocjacje i perswazja w procesie inwestycyjnym				
Subject Title		Negotiations and persuasion in the investment process				
Semestr		ECTS (pkt)		Tryb zaliczenia przedmiotu		
2		1		zaliczenie		
				Kod przedmiotu		
				MPI_14		
Wymaganie wstępne w zakresie przedmiotu	Wiedza	1.	Posiada podstawowe informacje związane ze specyfiką zachowań w miejscu pracy			
	Umiejętności	1.	Umiejętność krytycznego myślenia, wyszukiwania informacji i formułowania wniosków			
	Kompetencje społeczne	1.	Umiejętność prowadzenia dyskusji i pracy w grupie			
Cele przedmiotu: Celem przedmiotu jest pokazanie uczestnikom w jaki sposób wykorzystywać efektywne komunikowanie podczas prowadzenia negocjacji.						
Program przedmiotu						
Forma zajęć		Liczba godzin zajęć w semestrze		Prowadzący zajęcia (tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko)		
Wykład						
Ćwiczenia		10		dr inż. Katarzyna Mazur-Włodarczyk, dr inż. Łukasz Dymek		
Ćwiczenia		Sposób realizacji		ćwiczenia warsztatowe		
Lp.	Tematyka zajęć				Liczba godzin	
1.	Wprowadzenie do przedmiotu. Zapoznanie z KOP. Zaprezentowanie efektów uczenia się. Przedstawienie warunków zaliczenia. Omówienie literatury przedmiotu. Rola efektywnej komunikacji w procesie inwestycyjnym, podstawowe zagadnienia z negocjacji biznesowych				2	
2.	Sztuka przekonywania a kłamstwo i perswazja				4	
3.	Negocjator i zespół negocjacyjny - Studium praktyki negocjacyjnej				4	
L. godz. pracy własnej studenta		15		L. godz. kontaktowych w sem.		
				10		
Efekty uczenia się dla przedmiotu - po zakończonym cyklu kształcenia				Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia	Formy realizacji (W, C, L, P, S)	
				Formy weryfikacji efektów kształcenia		
Wiedza	1.	Ma zaawansowaną wiedzę o człowieku jako o podmiocie konstytuującym funkcjonowanie przedsiębiorstw, a także działającym w tych strukturach		MPI_W07	C	N,O,P,I
	2.	Ma zaawansowaną wiedzę związaną z metodami i technikami wspomagającymi procesy komunikowania interpersonalnego, społecznego i gospodarczego.		MPI_W11	C	N,O,P,I
Umiejętności	1.	Potrafi porozumieć się z wykorzystaniem różnych kanałów i form komunikacji, ma rozwinięte kompetencje interpersonalne, używa języka specjalistycznego, potrafi uczestniczyć w dyskusjach oraz przedstawiać i oceniać różne opinie i stanowiska. Posiada umiejętność merytorycznego argumentowania oraz formułowania wniosków.		MPI_U04	C	N,O,P,I
	2.	Potrafi samodzielnie planować i organizować pracę indywidualną i w zespole oraz współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych.		MPI_U07	C	N,O,P,I

Kompetencje społeczne	1.	Jest przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach, identyfikuje korzyści płynące z pracy zespołowej. Jest gotowy do realizacji indywidualnych i zespołowych zadań z zakresu zarządzania.	MPI_K03	C	N,O,P,I
	2.	Jest gotów do porozumienia się z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości w działalności zawodowej i społecznej.	MPI_K06	C	N,O,P,I
Formy weryfikacji efektów uczenia się: A -egzamin pisemny, B -egzamin ustny, C -zaliczenie pisemne, D -zaliczenie ustne, E -na podstawie ocen cząstkowych z odpowiedzi ustnych, F -na podstawie ocen cząstkowych z odpowiedzi pisemnych, G -praca kontrolna, H -ocena ze sprawozdań, I -ocena z przebiegu ćwiczeń, J -ocena z przygotowania do ćwiczeń, K -ocena z przebiegu realizacji projektu, L -ocena pisemnej realizacji projektu, M -ocena z obrony projektu, N -ocena formy prezentacji, O -ocena treści prezentacji, P -obserwacja aktywności na zajęciach, R -obserwacja systematyczności.					

Metody dydaktyczne:

Twórcze rozwiązywanie problemów, grupowe rozwiązywania zadań, dyskusja, odgrywanie ról i scenek. Rejestracja występów na urządzenia audio-wideo i omawianie powstałych wyników.

Możliwość prowadzenia zajęć z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość.

Forma i warunki zaliczenia przedmiotu:

Przygotowanie i zaprezentowanie wybranego case study - przeprowadzenie prezentacji związanej z przestrzenią pracy zawodowej oraz tematyki negocjacji i persfazyj w procesie inwestycyjnym. Ocena treści oraz formy prezentacji.

Literatura podstawowa:

- [1] Nęcki Zbigniew, Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2000.
- [2] Fischer R., Ury W., Dochodząc do tak. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 1992.
- [3] P. Huston, M. Floyd, S. Carnicero, D. Tennament, Anatomia kłamstwa, Kraków 2015
- [4] Mazur-Kajta K., Effective Business Communication in China – Three Questions Theory, Opole University of Technology, Opole 2019.
- [5] P. Ekman, Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie polityce i małżeństwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012
- [6] R. Cialdini: Wywieranie wpływu na ludzi : teoria i praktyka. Gdańsk: Gdańskie Wyd. Psychologiczne, Gdańsk 1995.

Literatura uzupełniająca:

- [1] Robert B. Cialdini, Mała WIELKA zmiana. Jak skuteczniej wywierać wpływ, Gdańsk 2015.
- [2] Griffin E., Podstawy komunikacji społecznej, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.
- [3] Stephen R. Covey, 7 nawyków skutecznego działania, Poznań 2014.
- [4] Hebrajska G., Perswazja i manipulacja w komunikacji. Wybrane zagadnienia, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020.

* niewłaściwe przekreślić