



Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa  
im. H. Cegielskiego w Gnieźnie

Instytut Zarządzania i Transportu

Nazwa modułu/przedmiotu	Kod
Negocjacje i techniki sprzedaży	7/2

### KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA

Kierunek studiów <b>Zarządzanie i inżynieria produkcji</b>					Profil kształcenia <b>praktyczny</b>			Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obieralny</b>	
Specjalność <b>Systemy zarządzania i marketingu</b>					Przedmiot oferowany w języku: <b>polskim</b>			Punkty ECTS (liczba i %) <b>4</b>	
Stopień studiów: 1			Obszar(y) kształcenia:			100%			
Status przedmiotu w programie studiów									
(podstawowy, kierunkowy, inny) <b>kierunkowy</b>					(ogólnouczelniany, z innego kierunku)				
Forma studiów i godziny zajęć w danym semestrze									
					<b>niestacjonarne</b>				
wykłady	ćwiczenia	laboratoria	projekty/ seminaria	rok/ semestr	wykłady	ćwiczenia	laboratoria	projekty/ seminaria	rok/ semestr
<b>30</b>	<b>15</b>	-	-	<b>4/7</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	-	-	<b>4/8</b>
					-	-	-	-	-
Jednostka prowadząca przedmiot: <b>Instytut Zarządzania i Transportu</b>									
<b>Osoba odpowiedzialna za przedmiot/ wykładowca:</b>					<b>Lista osób prowadzących zajęcia:</b>				
dr inż. Karolina Bondarowska e-mail: k.bondarowska@pwsz-gniezno.edu.pl tel. 61 425 72 84 Instytut Zarządzania i inżynierii produkcji ul. Ks. Kard. S. Wyszyńskiego 38, 62-200 Gniezno					dr inż. Karolina Bondarowska e-mail k.bondarowska@pwsz-gniezno.edu.pl tel. 61 425 72 84 Instytut Zarządzania i inżynierii produkcji ul. Ks. Kard. S. Wyszyńskiego 38, 62-200 Gniezno				
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>									
1	<b>Wiedza:</b>	Student zna podstawowe pojęcia związane z konfliktem społecznym i negocjacjami							
2	<b>Umiejętności:</b>	Student posiada umiejętność dostrzegania konfliktów oraz porozumiewania się w celu ich rozwiązywania							
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	Student jest świadomy znaczenia procesu negocjacyjnego w życiu zawodowym i prywatnym							
<b>Cel przedmiotu:</b>									
Zapoznanie studentów z etapami procesu negocjacyjnego i przygotowanie do pełnienia określonych ról w procesie negocjacyjnym.									
<b>Efekty kształcenia</b>									
<b>Wiedza</b> W wyniku przeprowadzonych zajęć student powinien/ będzie:								Odniesienie do Kierunkowych Efektów Kształcenia	
1	Posiadać wiedzę na temat konfliktów społecznych i sposobów ich rozwiązywania w wyniku prowadzonych negocjacji								



Nazwa modułu/przedmiotu	Kod
Negocjacje i techniki sprzedaży	7/2

2	Znać style i techniki negocjacyjne	
3	Posiadać wiedzę na temat przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego i technik sprzedaży	
<b>Umiejętności</b> W wyniku przeprowadzonych zajęć student będzie potrafił:		Odniesienie do Kierunkowych Efektów Kształcenia
1	Pozyskiwać i wykorzystać zdobytą wiedzę do efektywnego przeprowadzenia negocjacji i procesu sprzedaży	K_U1
2	Analizować i ocenić style rozwiązywania konfliktów, wyciągać i referować wnioski z przeprowadzonych negocjacji i procesu sprzedaży	K_U11
3	Określić niezbędne kwalifikacje osób tworzących zespół negocjacyjny i zespół sprzedawców	K_U21
<b>Kompetencje społeczne</b> W wyniku przeprowadzonych zajęć student zdobędzie następujące kompetencje:		
1	Potrafi samodzielnie analizować procesy sprzedażowe i negocjacyjne i rozwijać wiedzę dotyczącą technik negocjacyjnych	K_K01
2	Potrafi rozwiązywać konflikty społeczne, brać odpowiedzialność za pracę zespołu i pracować w grupie	K_K04
3		

### Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia

#### Wykład:

- pisemny test sprawdzający przyswojoną wiedzę

#### Ćwiczenia:

- przygotowanie do ćwiczeń i aktywność na zajęciach,
- ocenianie pracy na zajęciach - premiowanie przyrostu umiejętności posługiwania się poznanymi zasadami i metodami,
- ocena umiejętności komunikowania się i radzenia sobie w trudnych sytuacjach .

#### Uzyskiwanie dodatkowych ocen za aktywność podczas zajęć, a szczególnie za:

- uwagi związane z udoskonaleniem materiałów dydaktycznych,
- staranność estetyczną opracowywanych sprawozdań i zadań – w ramach pracy własnej,
- wskazywanie trudności percepcyjnych studentów umożliwiające bieżące doskonalenia procesu dydaktycznego.

### Treści programowe



Nazwa modułu/przedmiotu	Kod
Negocjacje i techniki sprzedaży	7/2

1. Proces komunikowania się. Bariery komunikacyjne i zasady poprawnego porozumiewania się.
2. Komunikacja werbalna i niewerbalna.
3. Pytania otwarte i zamknięte.
4. Parafrazowanie.
5. Rola i powstawania konfliktów społecznych.
6. Style negocjacyjne.
7. Przygotowanie i planowanie procesu negocjacji.
8. Cechy dobrego negocjatora.
9. Techniki wywierania wpływu w negocjacjach i procesie sprzedaży.

**Literatura podstawowa:**

1. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu
2. Brożek B., Stelmach J., Negocjacje, Wydawnictwo Copernicus Center Press
3. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne

**Literatura uzupełniająca:**

1. Dąbrowski P., Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa, "Sorbog"

**Obciążenie pracą studenta**

Studia	stacjonarne		niestacjonarne	
	godziny	ECTS	godziny	ECTS
Łączny nakład pracy <sup>1)</sup>	65	4	65	4
Zajęcia wymagające indywidualnego kontaktu z nauczycielem <sup>2)</sup>	35	3	26	1
Zajęcia o charakterze praktycznym <sup>3)</sup>	18	1	13	1
Praca własna studenta <sup>4)</sup>	30	1	39	3

Uwagi

- 1) łączne obciążenie studenta: G – sumaryczna liczba godzin oraz s – suma pkt. ECTS jest równa dla st. stacjonarnych i niestacjonarnych;
- 2) zajęcia dydaktyczne {w+c+L+p} + konsultacje +egzamin:  
dla stacjonarnych liczba godzin > 50 % godzin z poz.1.,  
dla niestacjonarnych liczba godzin < 50% z poz.1.);
- 3) zajęcia laboratoryjne+przygotowanie do tych zajęć+opracowanie sprawozdań+zajęcia projektowe+przygotowanie do zajęć projektowych+konsultacje w sprawie projektów+realizacja projektu;
- 4) pozycje 2. i 4. dają w sumie liczbę godzin i pkt ECTS podaną w pozycji 1.