Liczba punktów **ECTS**: 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  |  |  |
| *Nazwa studiów podyplomowych* | Menedżerskie Studia Podyplomowe | | | |
| *Nazwa przedmiotu*  *Nazwa przedmiotu w języku angielskim* | **Komunikacje w negocjacjach**  Communications in negotiations | | | |
| *Język prowadzenia zajęć* | Polski | | | |
| *Kierunek studiów z jakim powiązane są studia podyplomowe* | Zarządzanie | | | |
| *Jednostka prowadząca* | Katedra Zarządzania Produkcją i Logistyki, K-94 | | | |
| *Kierownik  i realizatorzy* | |  |  | | --- | --- | | **dr inż. Jan Królikowski** | jan.krolikowski@p.lodz.pl | | mgr Joanna Wasiela-Jaroszewicz | kzp@info.p.lodz.pl | | | | |
| *Formy zajęć i liczba godzin w semestrze* | |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Wyk.** | **Ćw.** | **Lab.** | **Proj.** | **Sem.** | **Inne** | **Suma godzin**  **w semestrze** | | 5 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | **15** | | | | |
| *Cel przedmiotu* | Zapoznanie słuchaczy z podstawowymi pojęciami dotyczącymi komunikowania w negocjacjach. | | | |
| *Efekty kształcenia* | Absolwent potrafi:   1. przedstawiać i wyjaśniać podstawowe kwestie związane z komunikowaniem się i negocjacjami, kształtowaniem cech skutecznego negocjatora. 2. dobrać właściwe instrumenty i techniki: prowadzenia efektywnych dyskusji, unikania presji i manipulacji, wywierania wpływu na ludzi. | | | |
| *Metody weryfikacji osiągnięcia efektów kształcenia* | Efekt 1 i 2 – test i rozwiązanie ćwiczeń indywidualnych i grupowych, analiza przypadku | | | |
| *Wymagania wstępne* |  | | | |
| *Organizacja przedmiotu i treści kształcenia* | WYKŁAD   1. Proces komunikacji interpersonalnej – modele, uwarunkowania skuteczności i bariery przebiegu procesu. 2. Składniki i typy kompetencji komunikacyjnej, rola nadawcza i odbiorcza 3. Percepcja siebie a zdolność komunikowania   ĆWICZENIA   1. Proces komunikacji interpersonalnej – modele, uwarunkowania skuteczności i bariery przebiegu procesu. 2. Składniki i typy kompetencji komunikacyjnej, rola nadawcza i odbiorcza 3. Percepcja siebie a zdolność komunikowania 4. Skuteczna i sprawna komunikacja werbalna: rozwój umiejętności:    * Słuchania aktywnego,    * Parafrazy, odzwierciedlania emocji,    * Formułowania skutecznej argumentacji, zadawania pytań,    * Wyrażania się i budowania wypowiedzi dostosowanych do wybranego stylu negocjacji,    * Elementy i rola kanału wokalnego. 5. Komunikacja niewerbalna   rozumienie języka gestów i jego wykorzystanie   1. inne formy komunikacji niewerbalnej 2. Wywieranie wpływu a presja i manipulacja w komunikacji interpersonalnej. | | | |
| *Forma zaliczenia* | Wykład: zaliczenie w formie testu (25% oceny ostatecznej), ćwiczenia: zaliczenie w formie analizy-rozwiązania przypadku (75% oceny ostatecznej). | | | |
| *Literatura*  *podstawowa*  *Literatura uzupełniająca*  *Przeciętne obciążenie słuchacza pracą własną* | 1. McKay M., Davis M., Fanning P., Sztuka skutecznego porozumiewania się, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2007 2. Morreale S.P., Spitzberg B.H., Barge J.K., Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności, PWN, Warszawa 2007 3. Rządca R., Wujec P., Negocjacje, PWE Warszawa 2002 4. Rzepa T., Psychologia komunikowania się dla menedżerów, Difin, Warszawa 2006 5. Tokarz M., Argumentacja, perswazja, manipulacja, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2011 6. Berne E., W co grają ludzie, PWN, Warszawa 2007 7. Cialdini R.B., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka., Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2011 8. Ekman P., Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce, małżeństwie, PWN, Warszawa 2010   *60 g., w tym: 30 g. - studiowanie literatury, 15 g. Całkowite obciążenie słuchacza*  *przygotowanie i analiza przypadków do dyskusji pracą – 75 g.*  *oraz testu, 15 g.- przygotowanie do ćwiczeń* | | | |
| *Uwagi* | Realizacja ćwiczeń, analiza przypadków, dyskusja grupowa. | | | |
|  |  | | | |
| *Aktualizacja* | 9-05-2017 | | | |

Łódź dnia…9-05-2017 ……………………………………………. ………………………………………………

Podpis, tytuł lub stopień naukowy Podpis, tytuł lub stopień naukowy

Kierownika studiów podyplomowych oraz pieczątka Kierownika przedmiotu oraz pieczątka

Katedry lub Instytutu Katedry lub Instytutu (jednostki prowadzącej studia

podyplomowe)