



Załącznik nr 7
do Zarządzenia Rektora nr 10/12
z dnia 21 lutego 2012r.

KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

Kod modułu	
Nazwa modułu	Podstawy negocjacji
Nazwa modułu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2016/2017

A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Inżynieria Środowiska
Poziom kształcenia	II stopień <i>(I stopień / II stopień)</i>
Profil studiów	Ogólnoakademicki <i>(ogólno akademicki / praktyczny)</i>
Forma i tryb prowadzenia studiów	Stacjonarne <i>(stacjonarne / niestacjonarne)</i>
Specjalność	
Jednostka prowadząca moduł	Katedra Zarządzania i Marketingu WZiMK
Koordynator modułu	dr Joanna Radowicz
Zatwierdził:	Dr hab. Lidia Dąbek prof. PŚk

B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	H S <i>(podstawowy / kierunkowy / inny HES)</i>
Status modułu	Obowiązkowy <i>(obowiązkowy / nieobowiązkowy)</i>
Język prowadzenia zajęć	język polski
Usytuowanie modułu w planie studiów – semestr	semestr III
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	semestr zimowy <i>(semestr zimowy / letni)</i>
Wymagania wstępne	<i>(kody modułów / nazwy modułów)</i>
Egzamin	nie <i>(tak / nie)</i>
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Inne
w semestrze	15	15			



C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Cel modułu	Zapoznanie studentów z podstawowymi pojęciami na temat negocjacji oraz ich znaczenia we współczesnych społeczeństwach demokratycznych. Studentom przedstawione zostaną najważniejsze strategie i techniki stosowane podczas negocjacji. Podczas wykładów studenci zostaną zapoznani także z zagadnieniami komunikacji interpersonalnej oraz jej znaczeniem w procesie negocjacji. W trakcie ćwiczeń studenci będą prowadzić negocjacje wykorzystując wiedzę teoretyczną zdobytą podczas wykładów.
-------------------	---

Symbol efektu	Efekty kształcenia	Forma prowadzenia zajęć (w/c/l/p/inne)	odniesienie do efektów kierunkowych	odniesienie do efektów obszarowych
W_01	Student ma wiedzę na temat procesów negocjacyjnych.	w	IS_W08	T2A_W08, T2A_W02
W_02	Student ma wiedzę na temat znaczenia negocjacji w prowadzeniu działalności gospodarczej.	w	IS_W09	T2A_W08, T2A_W09
U_01	Student potrafi zaproponować oryginalne rozwiązania podczas procesu negocjacji.	w	IS_U02	T2A_U01, T2A_U02, T2A_U07, T2A_U12
U_02	Student potrafi prowadzić negocjacje handlowe.	w	IS_U02	T2A_U01, T2A_U02, T2A_U07, T2A_U12
K_03	Student ma świadomość znaczenia komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji.	w	IS_K01	T2A_K04, T2A_K05

Treści kształcenia:

1. Treści kształcenia w zakresie wykładu

Nr wykładu	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1	Negocjacje – wprowadzenie do tematu. Podstawowe pojęcia na temat negocjacji. Zapoznanie studentów z literaturą przedmiotu.	W_01 W_02 K_01
2	Pojęcie i rodzaje konfliktów we współczesnym świecie. Sposoby rozwiązywania konfliktów. Negocjacje jako sposób rozwiązywania wybranych konfliktów.	W_01 K_01
3	Fazy procesu negocjacji. Faza I – określenie rodzaju konfliktu; Faza II – przygotowanie merytoryczne do negocjacji; Faza III – przygotowanie proceduralne do procesu negocjacji; Faza IV – negocjacje właściwe; Faza V – zawarcie porozumienia; Faza VI – podpisanie kontraktu końcowego.	W_01 W_02 K_01
4	Strategie w negocjacjach.	W_01 W_02 K_01
5	Techniki stosowane podczas negocjacji. Wybrane techniki negocjacyjne.	W_01 W_02 K_01



6	Komunikacja interpersonalna. Znaczenie komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji. Znaczenie komunikacji niewerbalnej w negocjacjach.	W_01 W_02 K_03
7	Asertywność jako obrona przed manipulacją. Zaliczenie przedmiotu.	W_01

2. Treści kształcenia w zakresie ćwiczeń

Nr wykładu	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1. i 2.	Przygotowanie do negocjacji. Praca w grupach negocjacyjnych.	W_01 K_01 K_02
3.	Strategie i taktyki w negocjacjach. Praca w grupach negocjacyjnych.	W_01 K_01 K_02
4.	Realizacja negocjacji na wybranych przykładach..	W_01 K_01 K_02
5.	Rozmowa kwalifikacyjna jako specyficzna forma negocjacji.	W_01 K_01 K_02
6.	Negocjacje miękkie, twarde, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów	W_01 K_01 K_02
7-8	Komunikacja interpersonalna. Zastosowanie zasad komunikacji interpersonalnej w negocjacjach. Kolokwium zaliczeniowe.	W_01 K_01 K_02 K_03

3. Treści kształcenia w zakresie zadań laboratoryjnych
4. Charakterystyka zadań projektowych
5. Charakterystyka zadań w ramach innych typów zajęć dydaktycznych

Metody sprawdzania efektów kształcenia

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia (sposób sprawdzenia, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych, itp.)
W_01	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne)
W_02	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne)
K_01	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach
K_02	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach
K_03	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach



D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS

	Rodzaj aktywności	obciążenie studenta
1	Udział w wykładach	15
2	Udział w ćwiczeniach	15
3	Udział w laboratoriach	
4	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	2
5	Udział w zajęciach projektowych	
6	Konsultacje projektowe	
7	Udział w egzaminie	
8		
9	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	32 <i>(suma)</i>
10	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	1,28
11	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	8
12	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	6
13	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium	4
14	Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów	
15	Wykonanie sprawozdań	
15	Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium	
17	Wykonanie projektu lub dokumentacji	
18	Przygotowanie do egzaminu	
19		



20	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	18 <i>(suma)</i>
21	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	0,72
22	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50
23	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	2
24	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>	0
25	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	0

E. LITERATURA

Wykaz literatury	<ol style="list-style-type: none">1. <i>Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością</i>, pod redakcją naukową H. Jastrzębskiej -Smolagi, Difin, Warszawa 2007.2. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D., <i>Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki</i>, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach, Kielce 2002.3. Jankowski B., Sankowski T., <i>Jak negocjować</i>, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995.4. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Wydawnictwo Antykwa, Kraków 20025. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Poltext, Warszawa 2004.6. Pease A., <i>Mowa ciała. Jak odczytywać, myśli ludzi z ich gestów</i>, Wydawnictwo Jedność, Kielce 2001 .7. Ury W., <i>Odchodz'c od nie</i>, PWE, Warszawa 2000.
Witryna WWW modułu/przedmiotu	