



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

### KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

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

### A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

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

### B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	<b>HES</b> (podstawowy / kierunkowy / inny HES)
Status modułu	<b>Obowiązkowy</b> (obowiązkowy / nieobowiązkowy)
Język prowadzenia zajęć	<b>język polski</b>
Usytuowanie modułu w planie studiów – semestr	<b>semestr III</b>
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	<b>semestr zimowy</b> (semestr zimowy / letni)
Wymagania wstępne	(kody modułów / nazwy modułów)
Egzamin	<b>Nie</b> (tak / nie)
Liczba punktów ECTS	<b>1</b>

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Inne
w semestrze	<b>9</b>	<b>9</b>			



### C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

<b>Cel modułu</b>	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/ć/l/p/inn e)	odniesienie do efektów kierunkowych	odniesienie do efektów obszarowych
W_01	Student ma wiedzę na temat procesów negocjacyjnych.	w i ćw	IS_W08	T2A_W08, T2A_W02
W_02	Student ma wiedzę na temat znaczenia negocjacji w prowadzeniu działalności gospodarczej.	w i ćw	IS_W09	T2A_W08, T2A_W09
U_01	Student potrafi prowadzić negocjacje handlowe.	w i ćw	IS_U05	T2A_U01, T2A_U03, T2A_U05, T2A_U07, T2A_U09, T2A_U10, T2A_U11, T2A_U15, T2A_U16, T2A_U17
U_02	Student potrafi prowadzić negocjacje podczas rozmowy kwalifikacyjnej	w i ćw	IS_U05	T2A_U01, T2A_U03, T2A_U05, T2A_U07, T2A_U09, T2A_U10, T2A_U11, T2A_U15, T2A_U16, T2A_U17
K_01	Student potrafi wykazać się zdolnością myślenia twórczego i zaproponować oryginalne rozwiązania podczas procesu negocjacji.	w i ćw	IS_K01	T2A_K04, T2A_K05
K_02	Student ma świadomość znaczenia komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji.	w i ćw	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 U_01 U_02 K_01
3.	Strategie i taktyki w negocjacjach. Praca w grupach negocjacyjnych.	W_01 U_01 K_01
4.	Realizacja negocjacji na wybranych przykładach..	W_01 U_01 K_01
5.	Rozmowa kwalifikacyjna jako specyficzna forma negocjacji.	W_01 U_02 U_01 K_01
6.	Negocjacje miękkie, twarde, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów	W_01 U_01 K_01
7.	Komunikacja interpersonalna. Zastosowanie zasad komunikacji interpersonalnej w negocjacjach.	W_01 U_01



		U_02 K_01 K_03
8.	Kolokwium zaliczeniowe.	

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)
U_01	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach
U_02	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach
K_01	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach
K_02	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach

### D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS		
	Rodzaj aktywności	obciążenie studenta
1	Udział w wykładach	9
2	Udział w ćwiczeniach	9
3	Udział w laboratoriach	
4	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	
5	Udział w zajęciach projektowych	
6	Konsultacje projektowe	
7	Udział w egzaminie	
8		
9	<b>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>	<b>18</b> (suma)



10	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego</b> <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	<b>0,5</b>
11	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	<b>4</b>
12	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	<b>4</b>
13	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium	<b>4</b>
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	<b>Liczba godzin samodzielnej pracy studenta</b>	<b>12</b> <i>(suma)</i>
21	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy</b> <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	<b>0,5</b>
22	<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta</b>	<b>30</b>
23	<b>Punkty ECTS za moduł</b> <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	<b>1</b>
24	<b>Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym</b> <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>	
25	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym</b> <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	



### E. LITERATURA

Wykaz literatury	<ol style="list-style-type: none"><li>1. <i>Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością</i>, pod redakcją naukową H. Jastrzębskiej -Smolagi, Difin, Warszawa 2007.</li><li>2. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D., <i>Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki</i>, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach, Kielce 2002.</li><li>3. Jankowski B., Sankowski T, <i>Jak negocjować</i>, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995.</li><li>4. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Wydawnictwo Antykwa, Kraków 2002</li><li>5. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Poltext, Warszawa 2004.</li><li>6. Pease A., <i>Mowa ciała. Jak odczytywa,, myśli ludzi z ich gestów</i>, Wydawnictwo Jedność, Kielce 2001 .</li><li>7. Ury W., <i>Odchodz'c od nie</i>, PWE, Warszawa 2000.</li></ol>
Witryna WWW modułu/przedmiotu	