



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	Ogrzewnictwo i Wentylacja, Sieci i Instalacje Sanitarne
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	HES <i>(podstawowy / kierunkowy / inny HES)</i>
Status modułu	nieobowiązkowy <i>(obowiązkowy / nieobowiązkowy)</i>
Język prowadzenia zajęć	język polski
Usytuowanie modułu w planie studiów – semestr	semestr I lub II
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	semestr letni lub 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/ć/l/p/inne)	odniesienie do efektów kierunkowych	odniesienie do efektów obszarowych
W_01	Student ma wiedzę na temat procesów negocjacyjnych.	w i ćw	IŚ_W08	T2A_W08, T2A_W02
W_02	Student ma wiedzę na temat znaczenia negocjacji w prowadzeniu działalności gospodarczej.	w i ćw	IŚ_W09	T2A_W08, T2A_W09
U_01	Student potrafi prowadzić negocjacje handlowe.	ćw	IŚ_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	ćw	IŚ_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	IŚ_K01	T2A_K04, T2A_K05
K_02	Student ma świadomość znaczenia komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji.	w i ćw	IŚ_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 K_02
4	Strategie w negocjacjach.	W_01 W_02 K_01 K_02
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
7	Asertywność jako obrona przed manipulacją.	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_01 U_02 K_01 K_02
6.	Negocjacje miękkie, twarde, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów	W_01 U_01 K_01 K_02
7.	Komunikacja interpersonalna. Zastosowanie zasad komunikacji interpersonalnej w negocjacjach.	W_01 U_01



		U_02 K_01 K_02
--	--	----------------------

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, obserwacja pracy studenta na zajęciach, dyskusja w czasie zajęć
U_02	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach, obserwacja pracy studenta na zajęciach, dyskusja w czasie zajęć
K_01	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach, dyskusja w czasie zajęć
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	15
2	Udział w ćwiczeniach	15
3	Udział w laboratoriach	
4	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	3
5	Udział w zajęciach projektowych	
6	Konsultacje projektowe	
7	Udział w egzaminie	
8		
9	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	33 (suma)



10	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	1,32
11	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	10
12	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	12
13	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium	
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	22 <i>(suma)</i>
21	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	0,68
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 20072. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D., <i>Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki</i>, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach, Kielce 20023. Jankowski B., Sankowski T., <i>Jak negocjować</i>, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 19954. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Wydawnictwo Antykwa, Kraków 20025. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Poltext, Warszawa 20046. Pease A., <i>Mowa ciała. Jak odczytywa, myśli ludzi z ich gestów</i>, Wydawnictwo Jedność, Kielce 20017. Ury W., <i>Odchodz'c od nie</i>, PWE, Warszawa 2000.
Witryna WWW modułu/przedmiotu	