



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 stopień / II stopień)
Profil studiów	Ogólnoakademicki (ogólno akademicki / praktyczny)
Forma i tryb prowadzenia studiów	Niestacjonarne (stacjonarne / niestacjonarne)
Specjalność	Ogrzewnictwo i Wentylacja
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 (podstawowy / kierunkowy / inny HES)
Status modułu	Obowiązkowy (obowiązkowy / nieobowiązkowy)
Język prowadzenia zajęć	język polski
Usytuowanie modułu w planie studiów – semestr	semestr III
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	semestr zimowy (semestr zimowy / letni)
Wymagania wstępne	(kody modułów / nazwy modułów)
Egzamin	Nie (tak / nie)
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Inne
w semestrze	9	9			



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.
-------------------	---

Symb ol efekt u	Efekty kształcenia	Forma prowadze nia zajęć (w/ć/l/p/inn e)	odniesienie do efektów kierunkowy ch	odniesienie do efektów obszarowy ch
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 U_01
3-4	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
5	Strategie w negocjacjach.	W_01 W_02 K_01
6-7	Techniki stosowane podczas negocjacji. Wybrane techniki negocjacyjne.	W_01 W_02 K_01 U_01 U_02
8	Komunikacja interpersonalna. Znaczenie komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji. Znaczenie komunikacji niewerbalnej w negocjacjach.	W_01 W_02 K_02 U_01 U_02
9	Asertywność jako obrona przed manipulacją. Zaliczenie przedmiotu.	W_01

2. Treści kształcenia w zakresie ćwiczeń

Nr ćwiczeń	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1- 2.	Przygotowanie do negocjacji. Praca w grupach negocjacyjnych.	W_01 U_01 U_02 K_01
3-4.	Strategie i taktyki w negocjacjach. Praca w grupach negocjacyjnych.	W_01 U_01 K_01
5-6.	Realizacja negocjacji na wybranych przykładach..	W_01 W_02 U_01 K_01
7.	Rozmowa kwalifikacyjna jako specyficzna forma negocjacji.	W_01 U_02 U_01 K_01



8.	Negocjacje miękkie, twarde, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów	W_01 U_01 K_01
9.	Komunikacja interpersonalna. Zastosowanie zasad komunikacji interpersonalnej w negocjacjach.	W_01 W_02 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), dyskusja w czasie zajęć
W_02	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), dyskusja w czasie zajęć
U_01	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach, dyskusja w czasie zajęć
U_02	Kolokwium zaliczeniowe (pisemne lub ustne), praca w podgrupach, 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, dyskusja w czasie zajęć

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)	4
5	Udział w zajęciach projektowych	
6	Konsultacje projektowe	



7	Udział w egzaminie	
8		
9	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	22 (suma)
10	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego (1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)	0,88
11	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	10
12	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	6
13	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium	5
14	Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów	
15	Wykonanie sprawozdań	
15	Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium	
17	Wykonanie projektu lub dokumentacji	
18	Przygotowanie do zaliczenia	7
19		
20	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	28 (suma)
21	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy (1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)	1,12
22	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50
23	Punkty ECTS za moduł 1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta	2
24	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi	



25	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	
----	---	--

E. LITERATURA

Wykaz literatury	1. <i>Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością</i>, pod redakcją naukową H. Jastrzębskiej-Smoląg, 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 2002 5. 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>Odchodźcie od nie</i>, PWE, Warszawa 2000.
Witryna WWW modułu/przedmiotu	