

**KARTA PRZEDMIOTU**

Kod przedmiotu	studia stacjonarne:	<b>I-GIK2-St1a</b>
	studia niestacjonarne:	<b>I-GIK2N-Ns1a</b>
Nazwa przedmiotu	<b>Podstawy negocjacji</b>	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	<b>Negotiations</b>	
Obowiązuje od roku akademickiego	<b>2024/2025</b>	

**USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW**

Kierunek studiów	<b>Geodezja i Kartografia</b>
Poziom kształcenia	<b>II stopień</b>
Profil studiów	<b>Praktyczny</b>
Forma i tryb prowadzenia studiów	<b>Studia stacjonarne i niestacjonarne</b>
Zakres	<b>Geodezja i Gospodarka nieruchomościami</b>
Jednostka prowadząca przedmiot	<b>Katedra Zarządzania i Organizacji</b>
Koordinator przedmiotu	<b>Dr Joanna Radowicz</b>
Zatwierdził	<b>Prof. dr hab. inż. Tomasz Kozłowski</b>

**OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU**

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	<b>Przedmiot kształcenia ogólnego</b>	
Status przedmiotu	<b>Wybieralny</b>	
Język prowadzenia zajęć	<b>Polski</b>	
Usytuowanie w planie studiów - semestr	studia stacjonarne	<b>Semestr II</b>
	studia niestacjonarne	<b>Semestr II</b>
Wymagania wstępne	<b>-</b>	
Egzamin (TAK/NIE)	<b>NIE</b>	
Liczba punktów ECTS	<b>2</b>	

Forma prowadzenia zajęć		wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
Liczba godzin w semestrze	studia stacjonarne:	<b>15</b>	<b>15</b>			
	studia niestacjonarne:	<b>9</b>	<b>9</b>			



**EFEKTY UCZENIA SIĘ**

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Ma pogłębioną wiedzę dotyczącą procesów negocjacyjnych	GiK2_W01
	W02	Ma niezbędną wiedzę dla prowadzenia negocjacji handlowych	GiK2_W17
Umiejętności	U01	Potrafi prawidłowo komunikować się z innymi ludźmi oraz prawidłowo formułować swoje opinie	GIK2_U01 GIK2_U02 GIK2_U04
	U02	Potrafi prowadzić negocjacje podczas rozmowy kwalifikacyjne	GiK2_U01 GIK2_U02 GIK2_U04
Kompetencje społeczne	K01	Ma świadomość potrzeby myślenia twórczego i proponowania oryginalnych rozwiązań podczas procesu negocjacji	GIK2_K03
	K02	Ma świadomość znaczenia komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji	GiK2_K01

**TREŚCI PROGRAMOWE**

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	Negocjacje – wprowadzenie do tematu. Podstawowe pojęcia na temat negocjacji. Zapoznanie studentów z literaturą przedmiotu.
	Pojęcie i rodzaje konfliktów we współczesnym świecie. Sposoby rozwiązywania konfliktów. Negocjacje jako sposób rozwiązywania wybranych konfliktów.
	Fazy procesu negocjacji. Faza I – określenie rodzaju konfliktu; Faza II –przygotowanie merytoryczne do negocjacji; Faza III – przygotowanie proceduralnego procesu negocjacji; Faza IV – negocjacje właściwe; Faza V – zawarcie porozumienia; Faza VI – podpisanie kontraktu końcowego.
	Strategie w negocjacjach.
	Techniki stosowane podczas negocjacji. Wybrane techniki negocjacyjne.
	Komunikacja interpersonalna. Znaczenie komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji. Znaczenie komunikacji niewerbalnej w negocjacjach.
	Asertywność jako obrona przed manipulacją. Zaliczenie przedmiotu.
ćwiczenia	Przygotowanie do negocjacji. Praca w grupach negocjacyjnych.
	Strategie i taktyki w negocjacjach. Praca w grupach negocjacyjnych.
	Realizacja negocjacji na wybranych przykładach.
	Rozmowa kwalifikacyjna jako specyficzna forma negocjacji.
	Negocjacje miękkie, twarde, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów.
	Komunikacja interpersonalna. Zastosowanie zasad komunikacji interpersonalnej w negocjacjach.

**METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ**

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne*





W01			X			
W02			X			
U01			X			X
U02			X			X
K01			X			X
K02			X			X

\*) Udział w dyskusji podczas zajęć

**FORMA I WARUNKI ZALICZENIA**

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej 50% punktów z kolokwium zaliczeniowego
ćwiczenia	zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej 50% punktów z przedstawienia prezentacji oraz opracowania na zadany temat

**NAKŁAD PRACY STUDENTA**

Bilans punktów ECTS												
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta										Jednostka
		studia stacjonarne					studia niestacjonarne					
		W	C	L	P	S	W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	15	15				9	9				h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2	2				2	2				h
3.	<b>Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>	<b>34</b>					<b>22</b>					h
4.	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>	<b>1,4</b>					<b>0,9</b>					ECTS
5.	<b>Liczba godzin samodzielnej pracy studenta</b>	<b>16</b>					<b>28</b>					h
6.	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy</b>	<b>0,6</b>					<b>1,1</b>					ECTS
7.	<b>Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym</b>	<b>25</b>					<b>25</b>					h
8.	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym</b>	<b>1,0</b>					<b>1,0</b>					ECTS
9.	<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta</b>	<b>50</b>					<b>50</b>					h
10.	<b>Punkty ECTS za moduł</b> <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	<b>2</b>										ECTS





## LITERATURA

1. Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością, pod redakcją naukową H. Jastrzębskiej -Smolagi, Difin, Warszawa 2007.
2. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D., Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach, Kielce 2002.
3. Jankowski B., Sankowski T, Jak negocjować, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995.
4. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Antykwa, Kraków 2002
5. Kamiński J., Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2004.
6. Pease A., Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów, Wydawnictwo Jedność, Kielce 2001
7. Ury W., Odchodz'c od nie, PWE, Warszawa 2000.

