

**KARTA PRZEDMIOTU**

Kod przedmiotu	studia stacjonarne:	I-OZE2-H1
	studia niestacjonarne:	I-OZE2N-NH1
Nazwa przedmiotu	Podstawy negocjacji	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Basis of negotiations	
Obowiązuje od roku akademickiego	2024/2025	

USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Odnawialne źródła energii
Poziom kształcenia	II stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne i niestacjonarne
Zakres	-
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Inżynierii Sanitarnej
Koordinator przedmiotu	Dr inż. Joanna Muszyńska
Zatwierdził	prof. dr hab. inż. Tomasz Kozłowski

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

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

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

**EFEKTY UCZENIA SIĘ**

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Ma pogłębioną i poszerzoną zaawansowaną wiedzę dotyczącą zarządzania w tym zarządzania jakością i prowadzenia działalności gospodarczej oraz dotyczącą tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości.	OZE2_W09
Umiejętności	U01	Potrafi pozyskiwania informacji z różnych źródeł, również w języku obcym, potrafi je analizować, interpretować, wyciągać wnioski i wyczerpująco uzasadniać opinie.	OZE2_U01
	U02	Potrafi w pracy indywidualnej i zespołowej wykorzystać posiadaną wiedzę do formułowania i rozwiązywania specyficznych i złożonych zadań inżynierskich.	OZE2_U04
	U03	potrafi określić kierunki dalszego uczenia się i zrealizować proces samokształcenia.	OZE2_U05
Kompetencje społeczne	K01	Jest gotów do uczenia się przez całe życie.	OZE2_K01
	K02	Jest gotów współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role, myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy	OZE2_K03

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	Ogólne pojęcie dotyczące konfliktu Przyczyny i źródła konfliktów społecznych w organizacjach Style rozwiązywania konfliktu Czym są negocjacje? Taktyki, techniki i chwytły negocjacyjne. Fazy negocjacji. Negatywne i pozytywne skutki konfliktów w organizacji Barykady rozmowy wg Tomasa Gordona Etykieta biznesu. Jak robić perfekcyjne pierwsze wrażenie?
ćwiczenia	Konflikt to... poszukiwanie znaczenia słowa konflikt Wpływ typu osobowości na prowadzone negocjacje. Test osobowości MBTI. Cechy skutecznego negocjatora. Co to jest asertywność? Zajęcia warsztatowe. Znaczenie różnic kulturowych w negocjacjach. Rozmowa kwalifikacyjna jako jedna z form prowadzenia negocjacji. Komunikacja interpersonalna.



METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne (dyskusja)
W01			X			
U01			X			
U02			X			
U03			X			
K01						X
K02						X

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 kolokwium zaliczeniowego.

**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.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	34					22					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	1,36					0,88					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	16					28					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	0,64					1,12					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	17					11					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	0,68					0,44					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50					50					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	2										ECTS

LITERATURA

1. Nierenberg G.I. (1994): Sztuka negocjacji jako metoda osiągnięcia celu. STUDIO EMKA, Warszawa
2. T. Wojciechowski, Skuteczna współpraca w zespole interdyscyplinarnym, Materiały dla uczestników seminarium „Współpraca członków Zespołów Interdyscyplinarnych/Grup Roboczych realizujących procedurę Niebieskiej Karty”
3. Sobczak J.: Analiza procesu negocjacji. Przegląd Badań, Przegląd Psychologiczny, t.XXIX, nr 2
4. Osika G. (2000), Negocjacje – charakterystyka problemu, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, nr 1467, s. 55-65
5. Zbiegiń-Maciąg L. (1995): Taktyki i techniki negocjacyjne. Wyd. AGH, Kraków
6. Martusewicz J. (2018), Kierowanie konfliktem, Akademia Młodego Ekonomisty, UE we Wrocławiu
7. Kamińska-Radomska L., Etykieta biznesu, czyli międzynarodowy język kurtuazji
8. <https://instytutetykiety.pl/>

