



IV. Opis programu studiów

3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	I-OZE2-1
Nazwa przedmiotu	Podstawy negocjacji
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Basis of Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2019/2020

USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Odnawialne Źródła Energii
Poziom kształcenia	II stopień
Profil studiów	ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	stacjonarne
Zakres	wszystkie
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Marketingu
Koordynator przedmiotu	dr Joanna Radowicz / Małgorzata Sztorc
Zatwierdził	Dr hab. Lidia Dąbek

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	HES
Status przedmiotu	nieobowiązkowy
Język prowadzenia zajęć	polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr I
Wymagania wstępne	-
Egzamin (TAK/NIE)	nie
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	Inne
Liczba godzin	15	15	-	-	-



Politechnika Świętokrzyska

WYDZIAŁ INŻYNIERII ŚRODOWISKA, GEOMATYKI I ENERGETYKI

w semestrze					
-------------	--	--	--	--	--



EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01	Potrafi przygotować opracowanie naukowe i prezentację w języku polskim i krótką informację naukową w języku angielskim przedstawiającą wyniki własnych badań naukowych i opracowań inżynierskich.	OZE II_U03
Kompetencje społeczne	K01	Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie; potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób; ma świadomość potrzeby doksztalcania i samodoskonalenia w zakresie wykonywanego zawodu.	OZE II_K01
	K02	Potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role.	OZE II_K03
	K03	Potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania.	OZE II_K04

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć*	Treści programowe
wykład	1. Wprowadzenie do przedmiotu. Ogólne pojęcia dotyczące negocjacji. Cechy skutecznego negocjatora. Przyczyny negocjacji.
	2. Etapy procesu negocjacji.
	3. Strategie w negocjacjach.
	4. Taktyki w negocjacjach
	5. Komunikacja interpersonalna w negocjacjach.
	6. Asertywność jako skuteczna obrona przed manipulacją.
	7. Znaczenie różnic kulturowych w negocjacjach.
ćwiczenia	1. Ocena cech skutecznego negocjatora.
	2. Przygotowanie do negocjacji. Praca na wybranych przykładach.
	3. Realizacja procesu negocjacji. Praca w grupach.
	4. Komunikacja interpersonalna. Praca w grupach.
	5. Asertywność. Zajęcia warsztatowe.
	6. Rozmowa kwalifikacyjna jako jedna z form prowadzenia negocjacji.
	7. Różnice kulturowe w negocjacjach.

*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
U01						X
K01			X			X
K02			X			X
K03			X			X



A.

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć*	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Odpowiedź pisemna lub ustna, na co najmniej 3 pytania dotyczące tematyki wykładów.
ćwiczenia	zaliczenie z oceną	Obecność na zajęciach. Aktywność podczas zajęć ćwiczeniowych. Praca w zespole. Prezentacja na wybrany temat.

*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS							
L p.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta					Jednostka
		W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	15	15				h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2	2				h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	34					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	1,36					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	16					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	0,64					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym						h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym						ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	2					

LITERATURA

1. Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością, red. H. Jastrzębska – Smolaga, Warszawa 2007.
2. Banasik T., Nowak P., Świeboda- Toborek L., Witczak – Roszkowska D., Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki, Kielce 2002.
3. Getting to Yes, Fisher R, Patton B, Ury W., New York 1991.



4. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Kraków 2002.
5. Kamiński J., Negocjowanie techniki rozwiązywania konfliktów, Warszawa 2004.
6. Ury W., Odchodząc od nie, Warszawa 2000.
7. Stelmach J., The art. Of legal negotiations, Warszawa 2013.
8. Kałucki K., Techniki negocjacyjne, Difin, Warszawa 2017.
9. Bjorn L., Lennart R., Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach, BL Info Polska, Warszawa 2014.
10. Horzyk A., Negocjacje. Sprawdzone strategie, [Edgard](#), Warszawa 2012.