



IV. Opis programu studiów

3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	I-GiK2N-1c
Nazwa przedmiotu	Podstawy negocjacji
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2019/2020

USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Geodezja i Kartografia
Poziom kształcenia	II stopień
Profil studiów	praktyczny
Forma i tryb prowadzenia studiów	niestacjonarne
Zakres	
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Marketingu WZiMK
Koordinator przedmiotu	dr Joanna Radowicz
Zatwierdził	Dr hab. Lidia Dąbek, prof. PŚk

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	humanistyczno-ekonomiczno- społeczny
Status przedmiotu	do wyboru
Język prowadzenia zajęć	polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	
Wymagania wstępne	
Egzamin (TAK/NIE)	Nie
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	Inne
Liczba godzin w semestrze	9	9			



EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Student ma wiedzę na temat procesów negocjacyjnych.	GiK2_W29
	W02	Student ma wiedzę na temat znaczenia negocjacji w prowadzeniu działalności gospodarczej.	GiK2_W31
Umiejętności	U01	Student potrafi prowadzić negocjacje handlowe	GiK2_U02
	U01	Student potrafi prowadzić negocjacje podczas rozmowy kwalifikacyjnej	GiK2_U05
Kompetencje społeczne	K01	Student potrafi wykazać się zdolnością myślenia twórczego i zaproponować oryginalne rozwiązania podczas procesu negocjacji.	GiK2_K03
	K02	Student ma świadomość znaczenia komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji.	GiK2_K02

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 proceduralne do 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 komunikacji interpersonalnej. Zastosowanie zasad komunikacji interpersonalnej 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
W01			x			
W02			x			
U01			x			x
U02			x			x
K01			x			x
K02			x			x

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć*	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	Zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej oceny dostatecznej z kolokwium zaliczeniowego
ćwiczenia	zaliczenie z oceną	Uzyskanie pozytywnej oceny z przygotowanej prezentacji oraz opracowania na zadany temat

*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS							
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta					Jednostka
		W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	9	9				h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2	2				h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	22					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	0,88					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	28					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	1,12					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*, 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 odczytywa,, myśli ludzi z ich gestów*, Wydawnictwo Jedność, Kielce 2001 .
7. Ury W., *Odchodz'c od nie*, PWE, Warszawa 2000.