



IV. Opis programu studiów

3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	I-IS2N-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	Inżynieria Środowiska
Poziom kształcenia	II stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia niestacjonarne
Zakres	Wszystkie specjalności
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Marketingu
Koordinator przedmiotu	dr Joanna Radowicz
Zatwierdził	dr hab. Lidia Dąbek, prof. PŚk.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Przedmiot kształcenia ogólnego
Status przedmiotu	Wybieralny
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr II
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	Ma wiedzę niezbędną do rozumienia mechanizmów negocjacji.	IŚ2_W08
Umiejętności	U01	Potrafi prowadzić negocjacje przy zastosowaniu różnych strategii i technik w środowisku zawodowym oraz w innych środowiskach.	IŚ2_U02
Kompetencje społeczne	K01	Potrafi pracować samodzielnie i współpracować w zespole nad wyznaczonym zadaniem; potrafi prawidłowo prowadzić negocjacje.	IŚ2_K01
	K02	Ma świadomość potrzeby ciągłości samokształcenia.	IŚ2_K04
	K03	Rozumie potrzebę przekazywania społeczeństwu wiedzy nt. inżynierii środowiska.	IŚ2_K06

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 (zaznaczyć X)					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01			X			X
U01			X			X
K01			X			X
K02			X			X
K03			X			X

INNE (Aktywność podczas zajęć ćwiczeniowych. Praca w zespole)



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	Aktywność podczas zajęć ćwiczeniowych. Praca w zespole.

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	10					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	0,4					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	2					ECTS

LITERATURA

1. Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiedzy 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 legalnegotiations, Warszawa 2013.