



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	studia stacjonarne:	I-OZE2-H1
	studia niestacjonarne:	I-OZE2N-H1
Nazwa przedmiotu	Podstawy negocjacji	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Basis of negotiations	
Obowiązuje od roku akademickiego	2022/2023	

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	Odnawialne źródła energii
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Technologii Wody i Ścieków
Koordinator przedmiotu	mgr inż. Joanna Muszyńska
Zatwierdził	prof. dr hab. inż. Tomasz Kozłowski

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

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

Formaprowadzenia 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	Student ma wiedzę ekonomiczną i prawną niezbędną do rozumienia pozatechnicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej	OZEII_W02
	W02	Student ma wiedzę na temat procesów negocjacyjnych	OZEII_W12
	W03	Student ma wiedzę na temat znaczenia negocjacji w prowadzeniu działalności gospodarczej	OZEII_W14
Umiejętności	U01	Student potrafi prowadzić negocjacje handlowe	OZE II_U05
	U02	Student potrafi prowadzić negocjacje podczas rozmowy kwalifikacyjnej	OZE II_U12
	U03	Student potrafi zastosować zasady etykiety biznesu w prowadzonych negocjacjach	OZE II_U01
Kompetencje społeczne	K01	Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie; potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób; ma świadomość potrzeby doksztalcenia 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 pojęcie dotyczące konfliktu. 2.Przyczyny i źródła konfliktów społecznych w organizacjach. 3.Style rozwiązywania konfliktu. 4.Czym są negocjacje? Taktyki, techniki i chwyt negocjacyjne. Fazy negocjacji. 5.Negatywne i pozytywne skutki konfliktów w organizacji. 6.Barykady rozmowy wg Tomasa Gordona. 7.Etykieta biznesu. Jak robić perfekcyjne pierwsze wrażenie?
ćwiczenia	1.Konflikt to... poszukiwanie znaczenia słowa konflikt 2.Wpływ typu osobowości na prowadzone negocjacje. Test osobowości MBTI. 3.Cechy skutecznego negocjatora. 4.Co to jest asertywność? Zajęcia warsztatowe. 5.Znaczenie różnic kulturowych w negocjacjach. 6.Rozmowa kwalifikacyjna jako jedna z form prowadzenia negocjacji. 7.Komunikacja interpersonalna.

*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia <i>(zaznaczyć X)</i>					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01			X			X
W02			X			X
W03			X			X
U01			X			X
U02			X			X
U03			X			X
K01			X			X
K02						X
K03			X			X

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												
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.: Sztuka negocjacji jako metoda osiągnięcia celu. STUDIO EMKA, Warszawa 1994
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., Negocjacje – charakterystyka problemu, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, nr 1467, s. 55-65 2000
5. Zbiegiń-Maciąg L.: Taktyki i techniki negocjacyjne. Wyd. AGH, Kraków 1995
6. Martusewicz J., Kierowanie konfliktem, Akademia Młodego Ekonomisty, UE we Wrocławiu, 2018
7. Kamińska-Radomska L., Etykieta biznesu, czyli międzynarodowy język kurtuazji
8. <https://instytutetykiety.pl/>