

KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

Kod modułu	
Nazwa modułu	Negocjacje
Nazwa modułu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2013/2014

A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Zarządzanie i Inżynieria produkcji
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Niestacjonarne
Specjalność	Wszystkie
Jednostka prowadząca moduł	Katedra Strategii Gospodarczych
Koordynator modułu	Dr Edyta Gąsiorowska-Mącznik
Zatwierdził:	

B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Inny / HES
Status modułu	Nieobowiązkowy
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr czwarty
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	Semestr letni
Wymagania wstępne	Brak
Egzamin	Nie
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
w semestrze	6 h		8 h		

C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Cel modułu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z procesem przygotowania i prowadzenia negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów gospodarczych, zachodzących wewnątrz i w otoczeniu przedsiębiorstw. (3-4 linijki)
-------------------	---

Symbol efektu	Efekty kształcenia	Forma prowadzenia zajęć (w/ć/l/p/inne)	odniesienie do efektów kierunkowych	odniesienie do efektów obszarowych
W_01	Student ma podstawową wiedzę na temat przygotowania procesu negocjacyjnego w aspekcie ekonomicznym i psychologicznym.	w, l	K_W10	S1A_W04 S1A_W05 S1A_W07
W_02	Student ma wiedzę na temat mechanizmów rozwiązywania konfliktów gospodarczych zachodzących wewnątrz i w otoczeniu przedsiębiorstw.	w, l	K_W13	S1A_W01 S1A_W02 S1A_W07 S1A_W08 S1A_W11
W_03	Student zna i rozumie podstawowe normy obowiązujące przy rozstrzygnięciu sporów powstałych w toku realizacji umowy handlowej.	w, l	K_W03	S1A_W07 S1A_W10
U_01	Student potrafi zaplanować i przeprowadzić proces negocjacyjny przy wykorzystaniu poznanych strategii i taktyk negocjacyjnych.	l	K_U02	S1A_U05 S1A_U02 S1A_U06 S1A_U07 S1A_U08 S1A_U03 S1A_U04
U_02	Student potrafi posłużyć się właściwie dobranymi metodami do rozwiązywania konfliktów gospodarczych.	l	K_U01	S1A_U06 S1A_U07
U_03	Student posługuje się normami prawnymi i etycznymi regulującymi rozstrzygnięcie sporów gospodarczych.	l	K_U01 K_U02	S1A_U05
K_01	Student potrafi pracować i komunikować się w grupie oraz interpretować komunikację niewerbalną.	l	K_K04	S2A_K02 S2A_K05 S2A_K06
K_02	Student potrafi myśleć w sposób przedsiębiorczy i szukać jak najbardziej korzystnego rozwiązania konfliktu.	l	K_K05	S1A_K07
K_03	Student ma świadomość ważności profesjonalnego działania i przestrzegania zasad etyki zawodowej negocjatora oraz poszanowania odmienności poglądów.	w, l	K_K03	S1A_K04

Treści kształcenia:

1. Treści kształcenia w zakresie wykładu

Nr wykładu	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1.	Charakterystyka i przyczyny negocjacji gospodarczych. Merytoryczne i organizacyjno-techniczne przygotowanie negocjacji.	W_01 U_01
1.	Strategie i taktyki negocjacyjne.	W_02 U_02
2.	Komunikacja interpersonalna w procesie negocjacji gospodarczych.	W_02 K_01
2.	Realizacja negocjacji gospodarczych.	W_02

		U_02 K_02 K_09
3.	Zaburzenia w realizacji negocjacji gospodarczych. Rola i znaczenie arbitrażu w negocjacjach.	W_03 U_03 K_02 K_03

2. Treści kształcenia w zakresie laboratorium

Nr zajęć ćwic.	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1.	Przygotowanie do negocjacji gospodarczych na wybranym przykładzie. Wybór i opracowanie strategii negocjacyjnej.	W_01 U_01 W_02 U_02
2.	Realizacji negocjacji gospodarczych na wybranym przykładzie.	W_02 U_01 U_02 K_01 K_02 K_03
3.	Impas w negocjacjach i sposoby w jego przeciwdziałaniu.	W_02 W_03 U_02 U_02
4.	Rozmowa kwalifikacyjna jako specyficzna forma negocjacji.	U_01 K_03

Metody sprawdzania efektów kształcenia

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia (sposób sprawdzenia, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych, itp.)
W_01	Kolokwium
W_02	Kolokwium
W_03	Kolokwium
U_01	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe, referat.
U_02	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe.
U_03	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe.
K_01	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe, dyskusja.
K_02	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe, dyskusja.
K_03	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe.

D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS		
	Rodzaj aktywności	obciążenie studenta
1	Udział w wykładach	6 h
2	Udział w ćwiczeniach	
3	Udział w laboratoriach	8 h
4	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	3 h
5	Udział w zajęciach projektowych	
6	Konsultacje projektowe	
7	Udział w egzaminie	
8	Udział w kolokwium	1 h
9	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	18 h
10	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	0,6 ECTS
11	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	3 h
12	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	
13	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium	8 h
14	Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów	8 h
15	Wykonanie referatu	9 h
15	Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium	
17	Wykonanie projektu lub dokumentacji	
18	Przygotowanie do egzaminu	
19	Przygotowanie gry zespołowej	12 h
20	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	40 h
21	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	1,4 ECTS
22	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	58 h
23	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	2 ECTS
24	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>	8h+8h+9h + 12h+ 8h = 45h
25	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	1,6 ECTS

E. LITERATURA

Wykaz literatury	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością</i>, pod redakcją naukową H. Jastrzębskiej -Smolagi, Difin, Warszawa 2007. 2. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D., <i>Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki</i>, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach, Kielce 2002. 3. Jankowski B., Sankowski T, <i>Jak negocjować</i>, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995. 4. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Wydawnictwo Antykwa, Kraków 2002
------------------	--

	<p>5. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Poltext, Warszawa 2004.</p> <p>6. Pease A., <i>Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów</i>, Wydawnictwo „Jedność”, Kielce 2001.</p> <p>7. Ury W., <i>Odchodząc od nie</i>, PWE, Warszawa 2000.</p>
<p>Witryna WWW modułu/przedmiotu</p>	