

**KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU**

|                                  |                     |
|----------------------------------|---------------------|
| Kod modułu                       | <b>Z-ZIP-0067</b>   |
| Nazwa modułu                     | <b>Negocjacje</b>   |
| Nazwa modułu w języku angielskim | <b>Negotiations</b> |
| Obowiązuje od roku akademickiego | <b>2012/2013</b>    |

**A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW**

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| Kierunek studiów                 | <b>Zarządzanie i Inżynieria produkcji</b> |
| Poziom kształcenia               | <b>I stopień</b>                          |
| Profil studiów                   | <b>Ogólnoakademicki</b>                   |
| Forma i tryb prowadzenia studiów | <b>Stacjonarne</b>                        |
| Specjalność                      | <b>Wszystkie</b>                          |
| Jednostka prowadząca moduł       | <b>Katedra Strategii Gospodarczych</b>    |
| Koordinator modułu               | <b>Dr Edyta Gąsiorowska-Mącznik</b>       |
| Zatwierdził:                     |   |

**B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU**

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

| <b>Forma prowadzenia zajęć</b> | <b>wykład</b> | <b>ćwiczenia</b> | <b>laboratorium</b> | <b>projekt</b> | <b>inne</b> |
|--------------------------------|---------------|------------------|---------------------|----------------|-------------|
| <b>w semestrze</b>             | <b>15 h</b>   |                  | <b>15 h</b>         |                |             |

### C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

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

| Symbol efektu | Efekty kształcenia  | Forma prowadzenia zajęć<br>(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<br>S1A_W05<br>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<br>S1A_W02<br>S1A_W07<br>S1A_W08<br>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<br>S1A_W10  |
| U_01          | Student potrafi zaplanować i przeprowadzić proces negocjacyjny przy wykorzystaniu poznanych strategii i taktyk negocjacyjnych.                      | l   | K_U02                               | S1A_U05<br>S1A_U02<br>S1A_U06<br>S1A_U07<br>S1A_U08<br>S1A_U03<br>S1A_U04 |
| U_02          | Student potrafi posłużyć się właściwie dobranymi metodami do rozwiązania konfliktów gospodarczych.  | l   | K_U01                               | S1A_U06<br>S1A_U07  |
| U_03          | Student posługuje się normami prawnymi i etycznymi regulującymi rozstrzygnięcie sporów gospodarczych.   | l   | K_U01<br>K_U02                      | S1A_U05   |
| K_01          | Student potrafi pracować i komunikować się w grupie oraz interpretować komunikację niewerbalną.   | l   | K_K04                               | S2A_K02<br>S2A_K05<br>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.             | W_01  |
| 2.         | Merytoryczne i organizacyjno-techniczne przygotowanie negocjacji. | W_01<br>U_01                                  |
| 3.         |   | W_02  |

|    |  |                              |
|----|--|------------------------------|
|    | Strategie negocjacyjne.  | U_02                         |
| 4. | Taktyki negocjacyjne.  | W_02<br>U_02                 |
| 5. | Realizacja negocjacji gospodarczych.   | W_02<br>U_02<br>K_02<br>K_09 |
| 6. | Zaburzenia w realizacji negocjacji gospodarczych. Rola i znaczenie arbitrażu w negocjacjach. | W_03 U_03<br>K_02<br>K_03    |
| 7. | Rola różnic kulturowych w negocjacjach.  | W_02<br>K_03                 |
| 8. | Kolokwium zaliczeniowe.  |                              |

## 2. Treści kształcenia w zakresie ćwiczeń

| Nr zajęć ćwicz. | Treści kształcenia   | Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu |
|-----------------|--|---|
| 1.              | Komunikacja interpersonalna w procesie negocjacji gospodarczych.   | W_02<br>K_01                                  |
| 2.              | Przygotowanie do negocjacji gospodarczych na wybranym przykładzie. | W_01<br>U_01                                  |
| 3.              | Wybór i opracowanie strategii negocjacyjnej.                       | W_02<br>U_02                                  |
| 4.              | Asertywność jako obrona przed presją i manipulacją w negocjacjach. | U_03<br>K_02<br>K_03                          |
| 5.              | Realizacji negocjacji gospodarczych na wybranym przykładzie.       | W_02<br>U_01<br>U_02<br>K_01<br>K_02<br>K_03  |
| 6.              | Impas w negocjacjach i sposoby w jego przeciwdziałaniu.            | W_02<br>W_03<br>U_02<br>U_02                  |
| 7.              | Rozmowa kwalifikacyjna jako specyficzna forma negocjacji.          | U_01<br>K_03                                  |

## Metody sprawdzania efektów kształcenia

| Symbol efektu | Metody sprawdzania efektów kształcenia<br><i>(sposób sprawdzenia, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych, itp.)</i> |
|---------------|--|
| W_01          | Kolokwium zaliczeniowe.  |
| W_02          | Kolokwium zaliczeniowe.  |
| W_03          | Kolokwium zaliczeniowe.  |
| 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**

| <b>Bilans punktów ECTS</b> |   |                                   |
|----------------------------|---|-----------------------------------|
|                            | <b>Rodzaj aktywności</b>  | <b>obciążenie studenta</b>        |
| 1                          | Udział w wykładach  | <b>15 h</b>                       |
| 2                          | Udział w ćwiczeniach  | <b>15 h</b>                       |
| 3                          | Udział w laboratoriach  |                                   |
| 4                          | Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)   | <b>2 h</b>                        |
| 5                          | Udział w zajęciach projektowych   |                                   |
| 6                          | Konsultacje projektowe  |                                   |
| 7                          | Udział w egzaminie  |                                   |
| 8                          | Udział w kolokwium  | <b>1 h</b>                        |
| 9                          | <b>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>  | <b>33 h</b>                       |
| 10                         | <b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego</b><br><i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i> | <b>1,2 ECTS</b>                   |
| 11                         | Samodzielne studiowanie tematyki wykładów   | <b>3 h</b>                        |
| 12                         | Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń  | <b>3 h</b>                        |
| 13                         | Samodzielne przygotowanie się do kolokwium  | <b>5 h</b>                        |
| 14                         | Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów   |                                   |
| 15                         | Wykonanie referatu  | <b>6 h</b>                        |
| 15                         | Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium   |                                   |
| 17                         | Wykonanie projektu lub dokumentacji   |                                   |
| 18                         | Przygotowanie do egzaminu   |                                   |
| 19                         | Przygotowanie gry zespołowej  | <b>4 h</b>                        |
| 20                         | <b>Liczba godzin samodzielnej pracy studenta</b>  | <b>21 h</b>                       |
| 21                         | <b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy</b><br><i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>  | <b>0,8 ECTS</b>                   |
| 22                         | <b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta</b>   | <b>54 h</b>                       |
| 23                         | <b>Punkty ECTS za moduł</b><br><i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>   | <b>2 ECTS</b>                     |
| 24                         | <b>Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym</b><br><i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>  | <b>15h + 3h+ 6h+ 5h + 4h= 33h</b> |
| 25                         | <b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym</b><br><i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>                                     | <b>1,2 ECTS</b>                   |

**E. LITERATURA**

|                  |   |
|------------------|---|
| Wykaz literatury | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością</i>, pod redakcją naukową H. Jastrzębskiej -Smoląg, Difin, Warszawa 2007.</li> <li>2. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D., <i>Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki</i>, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach, Kielce 2002.</li> <li>3. Jankowski B., Sankowski T, <i>Jak negocjować</i>, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995.</li> <li>4. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Wydawnictwo Antykwa, Kraków 2002</li> <li>5. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Poltext, Warszawa 2004.</li> </ol> |
|------------------|---|

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
|                                  | 6. Pease A., <i>Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów</i> , Wydawnictwo „Jedność”, Kielce 2001.<br>7. Ury W., <i>Odchodząc od nie</i> , PWE, Warszawa 2000. |
| Witryna WWW<br>modułu/przedmiotu |   |