

KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

Kod modułu	Z-ID-411b
Nazwa modułu	Negocjacje
Nazwa modułu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2015/2016

A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Inżynieria danych
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Praktyczny
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne
Specjalność	Wszystkie
Jednostka prowadząca moduł	Katedra Ekonomii i Finansów
Koordinator modułu	Dr Mateusz Wiśniewski
Zatwierdził	

B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Ogólny
Status modułu	Wybieralny
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr IV
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	Semestr letni
Wymagania wstępne	Podstawy zarządzania dla inżynierów
Egzamin (TAK/NIE)	NIE
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład w	ćwiczenia ć	laboratorium l	projekt p	inne i
Liczba godzin w semestrze	15	15			

C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Cel modułu	<p>Celem przedmiotu jest przekazanie studentom niezbędnej wiedzy o istotnych obszarach negocjacji i wybranych aspektach komunikacji interpersonalnej z uwypukleniem tych zagadnień, które we współczesnej praktyce biznesowej mają największe znaczenie.</p> <p>Poprzez realizację praktycznych ćwiczeń i grupowe omówienie ich wyników dodatkowym celem przedmiotu jest nabycie umiejętności w zakresie wykorzystania najważniejszych narzędzi negocjacji.</p>
-------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Symbol efektu	Efekty kształcenia	Forma prowadzenia zajęć	Odniesienie do efektów kierunkowych	Odniesienie do efektów obszarowych
U_01	Student potrafi pozyskiwać informacje i analizować je oraz zrozumiale je przedstawiać dobierając odpowiednie narzędzia prezentacji a także potrafi interpretować zjawiska w zakresie komunikacji interpersonalnej i negocjacji.	w, ć	K_U01 K_U02	T1P_U01 T1P_U03 T1P_U06 X1P_U07 T1P_U02 T1P_U03 T1P_U04 T1P_U05 X1P_U05 X1P_U08 X1P_U09
U_02	Student potrafi skutecznie komunikować się zarówno ze specjalistami z obszarów działalności pomocniczej jak i podstawowej przedsiębiorstwa oraz negocjować warunki realizacji zadań i projektów.	w, ć	K_U15	T1P_U13 T1P_U14 T1P_U19 X1P_U05
K_01	Ma świadomość znaczenia kompetencji negocjacyjnych w biznesie i rozumie potrzebę ciągłego doskonalenia tych kompetencji.	w, ć	K_K01 K_K02	T1P_K01 T1P_K02 X1P_K01 X1P_K05
K_02	Ma świadomość znaczenia przestrzegania zasad etyki zawodowej i ważności profesjonalizmu oraz odpowiedzialności za konsekwencje wynikające z wybranych celów, metod i stylu negocjacji.	w, ć	K_K03 K_K04	T1P_K04 T1P_K05 X1P_K04
K_03	W zespole interdyscyplinarnym potrafi komunikować się oraz potrafi myśleć i działać w sposób kreatywny i przedsiębiorczy by osiągać założone cele negocjacyjne.	w, ć	K_K05 K_K06	T1P_K03 T1P_K04 X1P_K02
K_04	Ma świadomość roli społecznej absolwenta uczelni technicznej i rozumie potrzebę przekazywania opinii publicznej w sposób powszechnie zrozumiały informacji dotyczących osiągnięć związanych z kierunkiem studiów „Inżynieria danych”, w szczególności z obszaru komunikacji społecznej.	w	K_K07	T1P_K07

Treści kształcenia

1. Treści kształcenia w zakresie wykładu

Nr wykładu	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1-2	<p>Wprowadzenie do przedmiotu</p> <ul style="list-style-type: none"> Przegląd modeli negocjacyjnych i ich słabości – modele fazowe, model pozycyjny, model oparty na zasadach, model harwardzki, model 3D. Istota modelu argumentacyjnego, retorycznego i ekonomicznego. Negocjacje oparte na rozpoznawaniu charakteru rozmówcy. Dlaczego logika nie jest językiem negocjacji, wprowadzenie do logiki dyskusyjnej. 	U_01 K_02 K_03 K_04
3-4	<p>Komunikacja jako środowisko negocjacji</p> <ul style="list-style-type: none"> Komunikacja jako kontekst negocjacji. Definicje komunikacji, paradoks komunikacji. Retoryka, komunikacja interpersonalna – początki nauki, metody badań, poziomy i modele. Sztuka rozmawiania. Cztery wymiary wypowiedzi, anatomia wypowiedzi, wypowiedź spójna i niespójna, słuchanie czworgiem uszu vs jednostronne stereotypy słuchania, wypowiedź nadana vs wypowiedź przyjmowana, przyczyny błędów, 3 kroki odbioru, sprawdzanie realności wyobrażeń, interakcja – współgranie nadawcy i odbiorcy, meta-komunikacja. W co ludzie grają? Analiza strukturalna: dziecko, dorosły, rodzic; analiza transakcyjna, procedury i rytuały, gry – definicja, geneza, funkcje, klasyfikacja. Przykłady: małżeństwo, dzieci, dojrzewająca młodzież. 	U_01 U_02 K_01 K_03
5	<p>Inteligencja emocjonalna w biznesie – aspekt komunikacyjny</p> <ul style="list-style-type: none"> Umiejętność słuchania i budowania porozumienia, zapełnianie pustych miejsc, rozdźwięk między intencją a interpretacją, potęga metafory i opowieści, klarowność, informacja zwrotna, budowanie komunikatu, niewypowiedziane, dialog vs dyskusja, role w dialogu. 	K_01 K_02 K_03 K_04
6	<p>Mowa ciała w biznesie</p> <ul style="list-style-type: none"> Słownik pojęć związanych z komunikacją niewerbalną, oznaki komfortu i dyskomfortu, limbiczna natura, komunikaty niewerbalne – przykłady i interpretacja, wpływ zachowań, znaczenie wyglądu, praktyki, które przynoszą efekty. 	K_01 K_03
7	<p>Wywieranie wpływu</p> <ul style="list-style-type: none"> Napisać czy powiedzieć, pułapka konsekwencji, nie rozmawiaj z nieznanym, „proszę mnie nie dotykać”, wypowiedzianie imion, jestem do Ciebie podobny, „chociaż kapelusz”, poczuć się winny, „stopa za progiem”, „niska piłka”, ... 	K_01 K_03

8	Sztuka perswazji – klasyczne ujęcie <ul style="list-style-type: none"> Błędy w perswazji, analiza, wiarygodność, sprzedawaj korzyści, dostarcz dowodów, emocjonalna więź, framing. 	K_01 K_02 K_03 K_04
9	Perswazja i NLP <ul style="list-style-type: none"> Perswazja w kontekście neurolingwistycznego programowania. 	K_02 K_03
10	Klasyczne negocjacje w pigułce <ul style="list-style-type: none"> Etapy negocjacji: przygotowanie, pierwsze posunięcia, zbliżanie i oddalanie stanowisk, finalizacja – tak daleko tak blisko. 	U_02 K_01 K_03
11	Podstępne taktyki negocjacyjne <ul style="list-style-type: none"> Od naiwnego do realistycznego negocjowania, rola taktyk, przykłady podstępnych taktyk żądań vs sposoby przeciwdziałania, podstępne taktyki reakcji i zachowań vs sposoby przeciwdziałania, podstępne taktyki ról i zakresu uprawnień i sposoby przeciwdziałania. 	K_02 K_03
12	Dochodząc do TAK <ul style="list-style-type: none"> Negocjacje z pozytywnie nastawionym rozmówcą – założenia, etapy. 	U_02 K_01 K_02 K_03
13-14	Odchodząc od NIE <ul style="list-style-type: none"> Negocjacje z negatywnie nastawionym rozmówcą – założenia, etapy. 	U_02 K_01 K_02 K_03
15	Podsumowanie <ul style="list-style-type: none"> Zebranie najważniejszych koncepcji i narzędzi negocjacyjnych. 	U_01 K_02 K_03

2. Treści kształcenia w zakresie ćwiczeń

Nr zajęć ćwicz.	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1-2	Grecki kanon retoryki – przykłady argumentacji w sporze o rację. Sztuka rozmawiania. Rozpoznawanie czterech wymiarów wypowiedzi. Rozpoznawanie wypowiedzi spójnych i niespójnych. Słuchanie czworgiem uszu vs jednostronne stereotypy słuchania. Sztuka rozmawiania – wypowiedź nadana vs wypowiedź przyjmowana, przyczyny błędów, 3 kroki odbioru, sprawdzanie realności wyobrażeń; interakcja – współgranie nadawcy i odbiorcy, meta-komunikacja.	U_01 U_02 K_03
3-4	Mowa ciała – ćwiczenia z rozpoznawania znaczenia mowy ciała.	K_03
5-6	Perswazja klasyczna i NLP.	K_02 K_03
7	Etapy klasycznych negocjacji – case study.	U_02 K_01
8-9	Podstępne taktyki negocjacyjne – przykłady i wypracowanie sposobów przeciwdziałania.	K_01 K_02 K_03
10-12	Dochodząc do TAK – gry negocjacyjne.	U_01 U_02 K_01 K_03
13-14	Odchodząc od NIE – gry negocjacyjne.	U_02 K_01 K_02 K_03
15	Podsumowanie ćwiczeń. Rozliczenie zajęć.	U_01 U_02 K_01

3. Treści kształcenia w zakresie zadań laboratoryjnych

4. Charakterystyka zadań projektowych

5. Charakterystyka zadań w ramach innych typów zajęć dydaktycznych

Metody sprawdzania efektów kształcenia

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia (sposób sprawdzenia, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych, itp.)
U_01	Analiza case study, omawianie i interpretowanie scenek, prezentacje wiedzy o wybranych elementach komunikacji i negocjacji.
U_02	Odgrywanie scenek obrazujących zjawiska komunikacji interpersonalnej oraz elementów procesu negocjacji, omawianie ich z punktu widzenia poznanej wiedzy, dokonywanie korekty zachowań w oparciu o wyciągane wnioski.
K_01	Analiza case study, omawianie i interpretowanie scenek, prezentacje wiedzy o wybranych elementach komunikacji i negocjacji, rozwiązywanie testów i zadań.
K_02	Prezentacje na ćwiczeniach, udział w dyskusji na temat wybranych elementów komunikacji, analiza case study.
K_03	Odgrywanie scenek obrazujących zjawiska komunikacji interpersonalnej oraz elementów procesu negocjacji, omawianie ich z punktu widzenia poznanej wiedzy, dokonywanie korekty zachowań w oparciu o wyciągane wnioski. Symulacje negocjacji.
K_04	Prezentacje na ćwiczeniach, udział w dyskusji na temat wybranych elementów negocjacji, analiza case study.

D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS			
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta	Jednostka
1.	Udział w wykładach	15	h
2.	Udział w ćwiczeniach	15	h
3.	Udział w laboratoriach		
4.	Udział w zajęciach projektowych		
5.	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	2	h
6.	Konsultacje projektowe		
7.	Udział w egzaminie		
8.			
9.	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	32	h
10.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego <i>(1 punkt ECTS=27 godzin obciążenia studenta)</i>	1,2	ECTS
11.	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	10	h
12.	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	12	h
13.	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium		
14.	Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów		
15.	Wykonanie sprawozdań		
16.	Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium		
17.	Wykonanie projektu lub dokumentacji		
18.	Przygotowanie do egzaminu		
19.			
20.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	22	h
21.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy <i>(1 punkt ECTS=27 godzin obciążenia studenta)</i>	0,8	ECTS
22.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	54	h
23.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=27 godzin obciążenia studenta</i>	2	ECTS
24.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>	39	h
25.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=27 godzin obciążenia studenta</i>	1,4	ECTS

E. LITERATURA

Wykaz literatury	<ol style="list-style-type: none">1. Abele J., <i>The Necessary Art of Persuasion</i>, Harvard Business Review, Maj – Czerwiec 1998.2. Berne E., <i>W co grają ludzie?</i>, PWN, Warszawa 1987.3. Doliński D., <i>Ukryte sensory zachowania</i>, Wydawnictwo Znak, Kraków 2006.4. Ertel D., <i>Wychodząc poza TAK</i>, Harvard Business Review Polska, marzec 2005.5. Fisher R., Patton B., Ury W., <i>Dochodząc do TAK</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.6. Horzyk A., <i>Negocjacje sprawdzone strategię</i>, Wydawnictwo Samo Sedno, Warszawa 2012.7. Nadler R. S., <i>Inteligencja emocjonalna w biznesie</i>, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007.8. Navarro J., Poynter T. S., <i>Mowa ciała w pracy</i>, Wydawnictwo G+J Książki, Warszawa 2010.9. <i>Podstępne taktyki negocjacyjne</i>, QMS – Press, nr 5 (50) – 1999, źródło Its Negotiable, Piffier and Co, USA 1997.10. <i>Super efektywny negocjator</i>, QMS – Press, nr. 19 1996, źródło Secrets of Power Negotiating, Career Press 1995.11. Stelmach J., Brożek B., <i>Negocjacje</i>, Copernicus Center Press Sp. z o.o., Kraków 2014.12. Von Thun F. S., <i>Sztuka rozmawiania</i>, Wydawnictwo WAM, Kraków 2002.13. Ury W., <i>Odchodząc od NIE</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
Witryna WWW modułu/przedmiotu	