



3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	Z-ID-U-411b
Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2019/2020

USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	INŻYNIERIA DANYCH
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Praktyczny
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne
Zakres	Wszystkie specjalności
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Marketingu
Koordynator przedmiotu	Dr Joanna Radowicz
Zatwierdził	Dr hab. inż. Artur Bartosik, 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 IV
Wymagania wstępne	Brak
Egzamin (TAK/NIE)	NIE
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
Liczba godzin w semestrze	15	15			

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Student zna podstawy zarządzania przedsiębiorstwem oraz zasady prowadzenia negocjacji.	ID1_W06
Umiejętności	U01	Student potrafi skutecznie komunikować się zarówno ze specjalistami z obszarów działalności podstawowej jak i pomocniczej przedsiębiorstwa. Potrafi prowadzić negocjacje.	ID1_U15
Kompetencje społeczne	K01	Student rozumie pozatechniczne aspekty działalności inżynierskiej.	ID1_K02
	K02	Rozumie konieczność poszanowania różnorodności poglądów i kultur oraz ich uwzględniania w procesie negocjacji.	ID1_K03
	K03	Potrafi komunikować się oraz negocjować w zespole w zakresie wykraczającym poza zagadnienia czysto techniczne.	ID1_K05

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	1. Wprowadzenie do przedmiotu. Ogólne pojęcia dotyczące negocjacji. Cechy skutecznego negocjatora. Powody 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.

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

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	15	15				h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2	2				h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	34					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	1,4					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	16					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	0,6					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	25					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	1					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. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D., *Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki*, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej, Kielce 2002.
2. Brożek B., Stelmach J., *The art of legal negotiations*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
3. Fisher R., Patton B., Ury W., *Dochodząc do Tak. Negocjowanie bez poddawania się*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2016.
4. Jastrzębska-Smolaga H. (red.), *Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością*, Diffin, Warszawa 2007.
5. Kamiński J., *Negocjowanie techniki rozwiązywania konfliktów*, Poltext, Warszawa 2004.
6. Nęcki Z., *Negocjacje w biznesie*, Wydawnictwo Antykwa, Kraków 2005.
7. Ury W., *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.