



IV. Opis programu studiów

3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	Z-ZIPN1-U-411b
Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2019/2020

USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	ZARZĄDZANIE I INŻYNIERIA PRODUKCJI
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia niestacjonarne
Zakres	Wszystkie zakresy
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Marketingu
Koordynator przedmiotu	dr Edyta Gąsiorowska-Mącznik
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	9		9		

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Student ma wiedzę na temat mechanizmów rozwiązywania konfliktów gospodarczych zachodzących wewnątrz i w otoczeniu przedsiębiorstw.	ZIP1_W13
	W02	Student zna i rozumie podstawowe normy obowiązujące przy rozstrzyganiu sporów powstałych w toku realizacji umowy handlowej.	ZIP1_W03
Umiejętności	U01	Student potrafi posłużyć się właściwie dobranymi metodami do rozwiązania konfliktów gospodarczych	ZIP1_U01
	U02	Student posługuje się normami prawnymi i etycznymi regulującymi rozstrzyganie sporów gospodarczych.	ZIP1_U06
Kompetencje społeczne	K01	Student potrafi pracować i komunikować się w zespole oraz interpretować komunikację niewerbalną.	ZIP1_K04
	K02	Student potrafi myśleć w sposób przedsiębiorczy i szukać jak najbardziej korzystnego rozwiązania konfliktu.	ZIP1_K05

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	1. Istota, przyczyny i przygotowanie do negocjacji gospodarczych.
	2. Strategie i taktyki negocjacyjne.
	3. Komunikacja niewerbalna w procesie negocjacji.
	4. Rola różnic kulturowych w negocjacjach.
	5. Impas i rola alternatywnego rozwiązywania sporów.
laboratorium	1. Przygotowanie do negocjacji gospodarczych na wybranym przykładzie.
	2. Wybór i opracowanie strategii i taktyk negocjacyjnych.
	3. Realizacja negocjacji gospodarczych na wybranym przykładzie.
	4. Tworzenie scenariuszy negocjacyjnych.
	5. Negocjacje scenariuszy negocjacyjnych przygotowanych przez studentów.

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia (zaznaczyć X)					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01			x			
W02			x			
U01						X
U02						X
K01						X
K02						X

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej 50% punktów z kolokwium zaliczeniowego.
laboratorium	zaliczenie z oceną	Przygotowanie i negocjacje scenariuszy negocjacyjnych, aktywność podczas zajęć.

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	9		9			h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2		2			h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	22					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	0,9					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	30					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	1,1					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. Jastrzębska-Smolaga H. (red.). (2007), *Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością*. Difin, Warszawa.
2. Kamiński J. (2004), *Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów*. Poltext, Warszawa.
3. Pease A., B. (2019), *Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów*. Rebis, Poznań.
4. Kendik M. (2009), *Negocjacje międzynarodowe*. Difin, Warszawa.
5. Stelmach J., Brożek B. (2014), *Negocjacje*. CCPress, Warszawa.
6. Rosa G. (2009), *Komunikacja i negocjacje w biznesie*. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.