

KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

Kod modułu	Z-EKON1-067
Nazwa modułu	Negocjacje
Nazwa modułu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2012/13

A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Ekonomia
Poziom kształcenia	I stopień <i>(I stopień / II stopień)</i>
Profil studiów	Ogólnoakademicki <i>(ogólno akademicki / praktyczny)</i>
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia niestacjonarne <i>(stacjonarne / niestacjonarne)</i>
Specjalność	Finanse przedsiębiorstw
Jednostka prowadząca moduł	Katedra Strategii Gospodarczych
Koordinator modułu	dr Edyta Gąsiorowska-Mącznik
Zatwierdził:	

B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	kierunowy <i>(podstawowy / kierunkowy / inny HES)</i>
Status modułu	Obowiązkowy <i>(obowiązkowy / nieobowiązkowy)</i>
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr V
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	Semestr zimowy <i>(semestr zimowy / letni)</i>
Wymagania wstępne	nie <i>(kody modułów / nazwy modułów)</i>
Egzamin	nie <i>(tak / nie)</i>
Liczba punktów ECTS	1

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
w semestrze	10	-	-	-	-

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.
-------------------	--

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.	I	K_W11	S1A_W04 S1A_W05 S1A_W07
W_02	Student ma wiedzę na temat mechanizmów rozwiązywania konfliktów gospodarczych zachodzących wewnątrz i w otoczeniu przedsiębiorstw.	I	K_W10	S1A_W01 S1A_W02 S1A_W07 S1A_W08 S1A_W11
W_03	Student zna i rozumie podstawowe normy obowiązujące przy rozstrzyganiu sporów powstałych w toku realizacji umowy handlowej.	I	K_W12	S1A_W07 S1A_W10
U_01	Student potrafi zaplanować i przeprowadzić proces negocjacyjny przy wykorzystaniu poznanych strategii i taktyk negocjacyjnych.	I	K_U04	S1A_U05 S1A_U02 S1A_U06 S1A_U07 S1A_U08 S1A_U03 S1A_U04
U_02	Student potrafi posłużyć się właściwie dobranymi metodami do rozwiązania konfliktów gospodarczych.	I	K_U05	S1A_U06 S1A_U07
U_03	Student posługuje się normami prawnymi i etycznymi regulującymi rozstrzyganie sporów gospodarczych.	I	K_U10	S1A_U05
K_01	Student potrafi pracować i komunikować się w grupie oraz interpretować komunikację niewerbalną.	I	K_K03	S2A_K02 S2A_K05 S2A_K06
K_02	Student potrafi myśleć w sposób przedsiębiorczy i szukać jak najbardziej korzystnego rozwiązania konfliktu.	I	K_K04	S1A_K07
K_03	Student zdobywa i doskonali wiedzę i umiejętności organizatorskie i kierownicze uczestnicząc w przygotowaniu i prowadzeniu negocjacji gospodarczych.	I	K_K09	S1A_K06

Treści kształcenia:

1. Treści kształcenia w zakresie wykładu
2. Treści kształcenia w zakresie ćwiczeń
3. Treści kształcenia w zakresie zadań laboratoryjnych

	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1.	Charakterystyka negocjacji. Przyczyny negocjacji gospodarczych. Merytoryczne przygotowanie negocjacji. Organizacyjno- techniczne przygotowanie negocjacji.	W_01 U_01
2.	Wybór i opracowanie strategii negocjacyjnych.	W_02 U_02
3.	Taktyki negocjacyjne.	W_02 U_02
4.	Komunikacja interpersonalna w procesie negocjacji gospodarczych. Asertywność jako obrona przed presją i manipulacją w negocjacjach.	U_03 K_02 K_03
5.	Realizacja negocjacji gospodarczych.	W_02 U_02 K_02 K_03
6.	Zaburzenia w realizacji negocjacji gospodarczych.	W_03 U_03
7.	Rola i znaczenie arbitrażu w negocjacjach.	W_03 U_03 K_02 K_03
8.	Kolokwium zaliczeniowe.	

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 zaliczeniowe Student, aby uzyskać ocenę dobrą powinien mieć podstawową wiedzę na temat merytorycznego i organizacyjno-technicznego przygotowania do negocjacji. Aby uzyskać ocenę bardzo dobrą powinien dodatkowo znać i rozumieć aspekty psychologiczne przygotowania do negocjacji gospodarczych.
W_02	Kolokwium zaliczeniowe Student, aby uzyskać ocenę dobrą powinien mieć podstawową wiedzę na temat mechanizmów rozwiązywania konfliktów gospodarczych zachodzących wewnątrz przedsiębiorstwa. Aby uzyskać ocenę bardzo dobrą powinien dodatkowo znać i rozumieć uwarunkowania zewnętrzne przedsiębiorstwa dla przeprowadzenia sprawnego procesu negocjacyjnego.
W_03	Kolokwium zaliczeniowe Student, aby uzyskać ocenę dobrą powinien znać i rozumieć podstawowe normy obowiązujące przy rozstrzyganiu sporów powstałych w toku realizacji umowy handlowej. Aby uzyskać ocenę bardzo dobrą powinien dodatkowo znać i rozumieć rolę różnych form alternatywnego rozstrzygnięcia sporów (ADR).
U_01	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe, referat Student, aby uzyskać ocenę dobrą powinien zaplanować i przeprowadzić proces negocjacyjny przy wykorzystaniu poznanych strategii i taktyk negocjacyjnych. Aby uzyskać ocenę bardzo dobrą powinien przejąć inicjatywę kierowania zespołem negocjacyjnym i przygotować referat

	na wybrany temat z zakresu przeprowadzania negocjacji gospodarczych.
U_02	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe Student, aby uzyskać ocenę dobrą powinien posłużyć się wybranymi metodami do rozwiązywania konfliktów gospodarczych. Aby uzyskać ocenę bardzo dobrą powinien przejąć inicjatywę kierowania zespołem negocjacyjnym.
U_03	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe Student, aby uzyskać ocenę dobrą powinien znać i rozumieć elementarne normy prawne i etyczne regulujące rozstrzyganie sporów gospodarczych. Aby uzyskać ocenę bardzo dobrą powinien dodatkowo się nimi posługiwać w realizacji procesu negocjacyjnego.
K_01	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe, dyskusja Student, aby uzyskać ocenę dobrą potrafi pracować i komunikować się w grupie. Aby uzyskać ocenę bardzo dobrą powinien dodatkowo odczytywać i interpretować komunikację niewerbalną.
K_02	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe, dyskusja Student, aby uzyskać ocenę dobrą potrafi myśleć w sposób przedsiębiorczy i szukać jak najbardziej korzystnego rozwiązania konfliktu. Aby uzyskać ocenę bardzo dobrą powinien przejąć inicjatywę podczas gier zespołowych i negocjacji gospodarczych.
K_03	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe Student, aby uzyskać ocenę dobrą powinien aktywnie uczestniczyć w organizowaniu procesu negocjacyjnego. Aby uzyskać ocenę bardzo dobrą powinien skutecznie kierować zespołem negocjacyjnym.

D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS		
	Rodzaj aktywności	obciążenie studenta
1	Udział w wykładach	10h
2	Udział w ćwiczeniach	
3	Udział w laboratoriach	
4	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	2 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	12 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>	0,5 ECTS
11	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	5
12	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	
13	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium	
14	Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów	
15	Wykonanie referatu	4 h
15	Przygotowanie do kolokwium końcowego	4 h
17	Wykonanie projektu lub dokumentacji	
18	Przygotowanie do egzaminu	
19	Przygotowanie gry zespołowej	
20	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	13 h
21	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	0,5 ECTS
22	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	25 h

23	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	1 ECTS
24	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>	0 h
25	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	0 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 5. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Poltext, Warszawa 2004. 6. Pease A., <i>Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów</i>, Wydawnictwo „Jedność”, Kielce 2001. 7. Ury W., <i>Odchodząc od nie</i>, PWE, Warszawa 2000.
Witryna WWW modułu/przedmiotu	