

KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

Kod modułu	Z-EKO-067
Nazwa modułu	Negocjacje
Nazwa modułu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2017/2018

A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Ekonomia
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	studia stacjonarne
Specjalność	Finanse przedsiębiorstw
Jednostka prowadząca moduł	Katedra Zarządzania i Marketingu
Koordinator modułu	Dr Edyta Gašiorowska-Mącznik
Zatwierdził	

B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Specjalnościowy
Status modułu	Obowiązkowy
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr VI
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	Semestr letni
Wymagania wstępne	NIE
Egzamin (TAK/NIE)	NIE
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
Liczba godzin w semestrze			24		

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	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_U02 S1A_U05 S1A_U06 S1A_U07 S1A_U08
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 rozstrzygnięcie sporów gospodarczych.	I	K_U10	S1A_U05
K_01	Student potrafi pracować i komunikować się w grupie oraz interpretować komunikację niewerbalną.	I	K_K03	S1A_K02 S1A_K05 S1A_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 zadań laboratoryjnych

Nr zajęć lab.	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1.	Charakterystyka negocjacji.	W_01
2.	Przyczyny negocjacji gospodarczych.	W_01
3.	Przygotowanie do negocjacji.	W_01 U_01
4.	Wybór i opracowanie strategii negocjacyjnych.	W_02 U_02
5.	Taktyki negocjacyjne.	W_02 U_02
6.	Komunikacja interpersonalna w procesie negocjacji gospodarczych.	W_02 K_01
7.	Negocjacje międzynarodowe.	W_02 K_01
8.	Realizacja negocjacji gospodarczych.	W_02 U_02 K_02 K_03
9.	Asertywność jako obrona przed presją i manipulacją w negocjacjach.	U_03 K_02 K_03
10.	Zaburzenia w realizacji negocjacji gospodarczych.	W_03 U_03
11.	Rola i znaczenie arbitrażu w negocjacjach.	W_03 U_03 K_02 K_03
12.	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
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
K_03	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe

D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS			
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta	Jednostka
1.	Udział w wykładach		h
2.	Udział w ćwiczeniach		h
3.	Udział w laboratoriach	24	h
4.	Udział w zajęciach projektowych		h
5.	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	1	h
6.	Konsultacje projektowe		h
7.	Udział w egzaminie		h
8.			
9.	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	25	h
10.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego <i>(1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta)</i>	1	ECTS
11.	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów		h
12.	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń		h
13.	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium		h
14.	Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów	6	h
15.	Wykonanie referatu	7	h
16.	Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium	5	h
17.	Wykonanie projektu lub dokumentacji		h
18.	Przygotowanie do egzaminu		h
19.	Przygotowanie się do gier zespołowych	7	
20.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	25	h
21.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy <i>(1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta)</i>	1	ECTS
22.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50	h
23.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	2	ECTS
24.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>	37	h
25.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	1,5	ECTS

E. LITERATURA

Wykaz literatury	<ol style="list-style-type: none">1. Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiedzy prawem a moralnością, pod redakcją naukową H. Jastrzębskiej -Smolagi, Difin, Warszawa 2007.2. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D., Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach, Kielce 2002.3. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Antykwa, Kraków 2002.4. Kamiński J., Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2004.5. Pease A i B., Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów, Rebis, Poznań, 2007.6. Haman W. Gut J., Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy, HELION, Gliwice, 2008.7. Kendlik M., Negocjacje międzynarodowe, Difin, Warszawa 2009.
------------------	---

	8. Sambor W., Skrobisz W., Babrzyński D., Łabędzki R., Scenariusze negocjacji biznesowych, Poltext, Warszawa 2009.
Witryna WWW modułu/przedmiotu	