



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	studia stacjonarne:	Z-ZIP1-U-411b
	studia niestacjonarne:	Z-ZIPN1-U-411b
Nazwa przedmiotu	Negocjacje	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations	
Obowiązuje od roku akademickiego	2019/2020	

USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	ZARZĄDZANIE I INŻYNIERIA PRODUKCJI
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne i niestacjonarne
Zakres	Wszystkie zakresy
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Organizacji
Koordinator przedmiotu	dr Edyta Gąsiorowska-Mącznik
Zatwierdził	dr hab. inż. Dariusz Bojczuk, prof. PŚk

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Przedmiot kształcenia ogólnego	
Status przedmiotu	Wybieralny	
Język prowadzenia zajęć	Polski	
Usytuowanie w planie studiów - semestr	studia stacjonarne	Semestr IV
	studia niestacjonarne	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	studia stacjonarne:	15		15		
	studia niestacjonarne:	9		9		

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty uczenia się	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 rozwiązywania konfliktów gospodarczych	ZIP1_U01 ZIP1_U19
	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	<ol style="list-style-type: none">1. Istota, przyczyny i przygotowanie do negocjacji gospodarczych.2. Strategie negocjacyjne.3. Taktyki negocjacyjne.4. Komunikacja niewerbalna w procesie negocjacji.5. Rola różnic kulturowych w negocjacjach.6. Impas i rola alternatywnego rozwiązywania sporów.7. Asertywność jako obrona przed presją i manipulacją w negocjacjach.
laboratorium	<ol style="list-style-type: none">1. Przygotowanie do negocjacji gospodarczych na wybranym przykładzie.2. Wybór i opracowanie strategii negocjacyjnej.3. Wybór i opracowanie taktyk negocjacyjnych.4. Realizacji negocjacji gospodarczych na wybranym przykładzie.5. Negocjacje zespołowe.6. Tworzenie scenariuszy negocjacyjnych.7. Negocjacje scenariuszy negocjacyjnych przygotowanych przez studentów.8. Mediacje w praktyce.

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
		studia stacjonarne					studia niestacjonarne					
		W	C	L	P	S	W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	15		15			9		9			h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2		2			2		2			h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	34					22					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	1,4					0,9					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	16					28					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	0,6					1,1					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	25					25					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	1,0					1,0					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50					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.