

**KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU**

Kod modułu	
Nazwa modułu	<b>Negocjacje</b>
Nazwa modułu w języku angielskim	<b>Negotiations</b>
Obowiązuje od roku akademickiego	<b>2014/2015</b>

**A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW**

Kierunek studiów	<b>Inżynieria bezpieczeństwa</b>
Poziom kształcenia	<b>I stopień</b>
Profil studiów	<b>Ogólnoakademicki</b>
Forma i tryb prowadzenia studiów	<b>Stacjonarne</b>
Specjalność	<b>Wszystkie</b>
Jednostka prowadząca moduł	<b>Katedra Strategii Gospodarczych</b>
Koordinator modułu	<b>Dr Joanna Radowicz</b>
Zatwierdził:	

**B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU**

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	<b>Przedmiot wspólny dla kierunku</b>
Status modułu	<b>Przedmiot nieobowiązkowy</b>
Język prowadzenia zajęć	<b>angielski</b>
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	<b>Semestr VII</b>
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	<b>Semestr zimowy</b>
Wymagania wstępne	<b>Brak wymagań</b>
Egzamin	<b>Nie</b>
Liczba punktów ECTS	<b>1</b>

<b>Forma prowadzenia zajęć</b>	<b>wykład</b>	<b>ćwiczenia</b>	<b>laboratorium</b>	<b>projekt</b>	<b>inne</b>
<b>w semestrze</b>	<b>15</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

### C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

<b>Cel modułu</b>	Zapoznanie studentów z zagadnieniami dotyczącymi przygotowania i prowadzenia negocjacji oraz z podstawowymi kwestiami dotyczącymi komunikacji interpersonalnej. Ponadto studenci zostaną zapoznani ze sposobami skutecznego przygotowania się do rozmowy kwalifikacyjnej.
-------------------	---

Symbol efektu (w tym module)	Efekty kształcenia (definiuje ten, kto tworzy sylabus)	Forma prowadzenia zajęć (w/ć/l/p/inne)	odniesienie do efektów kierunkowych (dot. kierunku studiów)	odniesienie do efektów obszarowych (ustalonych przez MNiSzW)
U_01	Student potrafi pracować indywidualnie i w zespole, potrafi opracować i zrealizować harmonogram pracy zapewniający dotrzymanie terminów.	w	K_U02	T1A_U02
U_02	Student posiada umiejętność podnoszenia kompetencji zawodowych	w	K_U05	T1A_U05
K_01	Student rozumie potrzebę ciągłego doskonalenia i podnoszenia kompetencji zawodowych, osobistych i społecznych	w	K_K01	T1A_K01
K_02	Ma świadomość ważności zachowania w sposób profesjonalny, przestrzegania zasad etyki zawodowej i poszanowania różnorodności poglądów i kultur.	w	K_K03	T1A_K05
K_03	Ma świadomość odpowiedzialności za pracę własną oraz gotowość współpracy w zespole.	w	K_K04	T1A_K03 T1A_K04
K_04	Ma świadomość roli społecznej absolwenta uczelni technicznej.	w	K_K06	T1A_K07

#### Treści kształcenia:

##### 1. Treści kształcenia w zakresie wykładu

Nr wykładu	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1	Wprowadzenie do przedmiotu. Ogólne pojęcia dotyczące negocjacji. Cechy skutecznego negocjatora	K_01 K_02
2	Przyczyny negocjacji.	K_02 K_03
3	Przygotowanie do procesu negocjacji.	U_01 U_02 K_01 K_02 K_03
4	Strategie i taktyki w negocjacjach.	U_01 U_02 K_03
5	Komunikacja interpersonalna jako istotny element skutecznego negocjacji.	U_01 K_01 K_03 K_04
6	Realizacja negocjacji w praktyce.	

		U_01 K_02 K_03 K_04
7	Rozmowa kwalifikacyjna. Jak skutecznie przygotować się do rozmowy o pracę	U_01 U_02 K_01 K_02 K_03 K_04

### Metody sprawdzania efektów kształcenia

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia <i>(sposób sprawdzenia, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych, itp.)</i>
U_01	kolokwium
U_02	kolokwium
K_01	kolokwium
K_02	kolokwium
K_03	kolokwium
K_04	kolokwium

### D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS		
	Rodzaj aktywności	obciążenie studenta
1	Udział w wykładach	<b>15 h</b>
2	Udział w ćwiczeniach	
3	Udział w laboratoriach	
4	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	
5	Udział w zajęciach projektowych	
6	Konsultacje projektowe	
7	Udział w egzaminie	
8		
9	<b>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>	<b>15 h</b> <i>(suma)</i>
10	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego</b> <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	<b>0,5 ECTS</b>
11	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	<b>5 h</b>
12	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	
13	Samodzielne przygotowanie się do kolokwiów	<b>10 h</b>
14	Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów	
15	Wykonanie sprawozdań	
15	Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium	
17	Wykonanie projektu lub dokumentacji	
18	Przygotowanie do egzaminu	
19	Udział w zajęciach bez nauczyciela	
20	<b>Liczba godzin samodzielnej pracy studenta</b>	<b>15 h</b> <i>(suma)</i>
21	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach</b>	<b>0,5 ECTS</b>

	<b>samodzielnej pracy</b> (1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)	
22	<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta</b>	<b>30 h</b>
23	<b>Punkty ECTS za moduł</b> 1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta	<b>1 ECTS</b>
24	<b>Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym</b> <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>	<b>0 h</b>
25	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym</b> 1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta	<b>0 ECTS</b>

#### E. LITERATURA

Wykaz literatury	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością</i>, red. H. Jastrzębska – Smoła, Warszawa 2007.</li> <li>2. Banasik T., Nowak P., Świeboda- Toborek L., Witczak – Roszkowska D., <i>Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki</i>, Kielce 2002.</li> <li>3. <i>Getting to Yes</i>, Fisher R, Patton B, Ury W., New York 1991.</li> <li>4. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Kraków 2002.</li> <li>5. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Warszawa 2004.</li> <li>6. Ury W., <i>Odchodząc od nie</i>, Warszawa 2000.</li> <li>7. Stelmach J., <i>The art. Of legal negotiations</i>, Warszawa 2013.</li> </ol>
Witryna WWW modułu/przedmiotu	