

KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

Kod modułu	
Nazwa modułu	Negocjacje
Nazwa modułu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2013/2014

A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Mechanika i Budowa Maszyn
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Stacjonarne
Specjalność	Wszystkie
Jednostka prowadząca moduł	Katedra Strategii Gospodarczych
Koordynator modułu	Dr Joanna Radowicz
Zatwierdził:	

B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

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

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
w semestrze	15		-	-	-

C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Cel modułu	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)
W_01	Student rozumie znaczenie treści humanistycznych w obszarach techniki i w działalności gospodarczej	w	K_W25	T1A_W08 InzA_W03
U_01	Student potrafi pracować indywidualnie i w zespole;	w	K_U02	T1A_U02
U_02	Student potrafi oszacować czas potrzebny na realizację zleconego zadania oraz stworzyć harmonogram prac zapewniający dotrzymanie terminów	w	K_U02	T1A_U02
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_K03
K_03	Ma świadomość odpowiedzialności za pracę własną oraz gotowość podporządkowania się zasadom pracy 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	W_01 K_01 K_02
2	Przyczyny negocjacji.	W_01 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 skutecznych 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 (sposób sprawdzenia, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych, itp.)
W_01	kolokwium
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	15godz.
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	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	15 godz. (suma)
10	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego (1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)	0,5 ECTS
11	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	5 godz.
12	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	
13	Samodzielne przygotowanie się do kolokwiów	10 godz.
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	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	15 godz. <i>(suma)</i>
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	30 godz.
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>	
25	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	

E. LITERATURA

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