



## IV. Opis programu studiów

### 3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	<b>M#1-S1-AiR-703b</b>
Nazwa przedmiotu	<b>Przedmiot HS II - Negocjacje</b>
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	<b>Negotiations</b>
Obowiązuje od roku akademickiego	<b>2019/2020</b>

#### USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	<b>AUTOMATYKA i ROBOTYKA</b>
Poziom kształcenia	<b>I stopień</b>
Profil studiów	<b>ogólnoakademicki</b>
Forma i tryb prowadzenia studiów	<b>studia stacjonarne</b>
Zakres	<b>wszystkie</b>
Jednostka prowadząca przedmiot	<b>Katedra Zarządzania i Marketingu</b>
Koordynator przedmiotu	<b>dr Joanna Radowicz</b>
Zatwierdził	

#### OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	<b>przedmiot podstawowy</b>
Status przedmiotu	<b>wybieralny</b>
Język prowadzenia zajęć	<b>polski</b>
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	<b>semestr 7</b>
Wymagania wstępne	<b>brak</b>
Egzamin (TAK/NIE)	<b>NIE</b>
Liczba punktów ECTS	<b>1</b>

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	seminarium
Liczba godzin w semestrze	<b>15</b>				

## EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Ma podstawową wiedzę niezbędną do rozumienia poza-technicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej w tym ma wiedzę na temat prawidłowego prowadzenia negocjacji.	AiR1_W23
Kompetencje społeczne	K01	Rozumie potrzebę i zna możliwości ciągłego doksztalca-nia się, w prowadzeniu negocjacji.	AiR1_K01
	K02	Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy pod-czas prowadzenia negocjacji.	AiR1_K05

## TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć*	Treści programowe
wykład	1. Wprowadzenie do przedmiotu. Ogólne pojęcia dotyczące negocjacji. Cechy skutecznego negocjatora
	2. Przyczyny negocjacji.
	3. Merytoryczne i proceduralne przygotowanie do procesu negocjacji.
	4. Etapy procesu negocjacji.
	5. Strategie w negocjacjach.
	6. Taktyki w negocjacjach.
	7. Komunikacja interpersonalna w negocjacjach.

\*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

## METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia (zaznaczyć X)					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01			X			
U01			X			
K01			X			
K02			X			

## FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć*	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Prawidłowa odpowiedź pisemna lub ustna na co najmniej 3 pytania

\*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

## NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS							
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta					Jednostka
		W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	15					h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2					h
3.	<b>Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>	<b>17</b>					h
4.	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>	<b>0,7</b>					ECTS
5.	<b>Liczba godzin samodzielnej pracy studenta</b>	<b>8</b>					h
6.	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy</b>	<b>0,3</b>					ECTS
7.	<b>Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym</b>	<b>0</b>					h
8.	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym</b>	<b>0,0</b>					ECTS
9.	<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta</b>	<b>25</b>					h
10.	<b>Punkty ECTS za moduł</b> <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	<b>1</b>					ECTS

## LITERATURA

1. Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością, red. H. Jastrzębska – Smolaga, Warszawa 2007.
2. Banasik T., Nowak P., Świeboda- Toborek L., Witczak – Roszkowska D., Negocjacje. Fazy, strategię, taktyki, Kielce 2002.
3. Getting to Yes, Fisher R, Patton B, Ury W., New York 1991.
4. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Kraków 2002.
5. Kamiński j., Negocjowanie techniki rozwiązywania konfliktów, Warszawa 2004.
6. Ury W., Odchodząc od nie, Warszawa 2000.
7. Stelmach J., The art. Of legal negotiations, Warszawa 2013.