Załącznik nr 9
do Zarządzenia Rektora nr 35/19
z dnia 12 czerwca 2019 r.

IV. Opis programu studiów

3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	**M#1-S1-WP-506**
Nazwa przedmiotu	**Negocjacje**
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	**Negotiations**
Obowiązuje od roku akademickiego	**2019/2020**

USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	**WZORNICTWO PRZEMYSŁOWE**
Poziom kształcenia	**I stopień**
Profil studiów	**ogólnoakademicki**
Forma i tryb prowadzenia studiów	**studia stacjonarne**
Zakres	**wszystkie**
Jednostka prowadząca przedmiot	**Katedra Zarządzania i Marketingu**
Koordynator przedmiotu	**dr Joanna Radowicz**
Zatwierdził	

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	**przedmiot podstawowy**
Status przedmiotu	**wybieralny**
Język prowadzenia zajęć	**polski**
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	**semestr 5**
Wymagania wstępne	**brak**
Egzamin (TAK/NIE)	**NIE**
Liczba punktów ECTS	**1**

Forma prowadzenia zajęć	**wykład**	**ćwiczenia**	**laboratorium**	**projekt**	**seminarium**
Liczba godzin w semestrze	**15**				

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Ma podstawową wiedzę niezbędną do rozumienia pozatechnicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej w tym ma wiedzę na temat prawidłowego prowadzenia negocjacji.	WP1_W23
Kompetencje społeczne	K01	Rozumie potrzebę i zna możliwości ciągłego dokształcania się, w prowadzeniu negocjacji.	WP1_K01
	K02	Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy podczas prowadzenia negocjacji.	WP1_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**
1	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	W	C	L	P	S	h
		15					
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2					h
3.	**Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego**	**17**					h
4.	**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego**	**0,7**					ECTS
5.	**Liczba godzin samodzielnej pracy studenta**	**8**					h
6.	**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy**	**0,3**					ECTS
7.	**Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym**	**0**					h
8.	**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym**	**0,0**					ECTS
9.	**Sumaryczne obciążenie pracą studenta**	**25**					h
10.	**Punkty ECTS za moduł** *1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta*	**1**					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, strategie, 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.