

### KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Negocjacje - rozwiązywanie konfliktów**

Nazwa w języku angielskim: **Negotiations conflict resolution**

Karta przedmiotu ważna od roku akademickiego: **2023/2024**

Kierunek studiów: **Zarządzanie**

Poziom studiów: **Studia I stopnia**

Forma studiów: **Niestacjonarne**

Profil: **Praktyczny**

Specjalność: **Zarządzanie kadrami i marketing, Rachunkowość i zarządzanie finansami**

Język wykładowy: **Polski**

Jednostka prowadząca: **Wydział Zamiejscowy w Lubinie**

Prowadzący: **dr Renata Socha**

### OBCIĄŻENIE STUDENTA

	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium	Projekt	Laboratorium
Liczba godzin zajęć dydaktycznych organizowanych przez Uczelnię			<b>20</b>		
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta			<b>75</b>		
Forma zaliczenia			<b>zaliczenie na ocenę</b>		
Liczba punktów ECTS			<b>3</b>		

### WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

brak

### CELE PRZEDMIOTU

C1.	Nabycie umiejętności przeprowadzenia negocjacji podczas rozwiązywania konfliktów, posługiwania się nowoczesnym procesem negocjacji
C2	Nabycie umiejętności organizowania zespołu negocjacyjnego i oceniania rezultatów jego pracy
C3	Rozwinięcie pożądanych cech i umiejętności interpersonalnych skutecznego negocjatora oraz nabycie umiejętności korzystania z zasad sprzyjających osiągnięciu celów negocjacji
C4.	Nabycie umiejętności dobierania stylu negocjowania, który prowadzi do uzyskiwania pożądanych rezultatów i pomniejsza straty

C5	Nabycie umiejętności dobierania stosownych taktyk negocjacyjnych dla każdej fazy negocjacji
C5	Nabycie wiedzy o zasadach budowania skutecznej argumentacji i umiejętności w jej stosowaniu

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ – PEU	
<b>Z zakresu wiedzy:</b>	
PEU_W01	Student zna przebieg procesu negocjacji
PEU_W02	Student zna i potrafił zorganizować zespół negocjacyjny oraz przejawiać pożądane, podczas negocjacji zachowania sprzyjające sprawnemu negocjowaniu i rozwiązywaniu konfliktów
<b>Z zakresu umiejętności:</b>	
PEU_U01	Student zna i potrafi dobierać styl negocjowania, argumentację i taktyki do sytuacji (fazy) negocjacyjnej
PEU_U02	Student zna i potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji z przypisaniem ról dla członków zespołu negocjacyjnego
<b>Z zakresu kompetencji społecznych:</b>	
PEU_K01	Student umie przenieść wiedzę z zakresu negocjacji na grunt praktyczny, rozumie potrzebę permanentnego kształcenia się i doskonalenia umiejętności komunikowania się dotyczące konfliktów i negocjacji

TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć – KONWERSATORIUM		Liczba godzin
K1	Istota negocjacji. Komunikacja interpersonalna a negocjacje	2
K2	Wywieranie wpływu na ludzi	2
K3	Negocjacje jako konflikt	2
K4	Postępowanie podczas negocjacji.	2
K5	.Negocjacje pośrednie	2
K6	Komunikacja w negocjacjach. Uwarunkowania kulturowe negocjacji	2
K7	Organizowanie zespołu negocjacyjnego wraz z przypisaniem ról i usadowieniem. Przeprowadzenie negocjacji zespołowych przy współudziale obserwatorów	2
K8	Arkusz przygotowania do negocjacji	4
K9	Kontrakt końcowy. Zaliczenie przedmiotu	2
Razem		20

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	
1.	Pogadanka z elementami dyskusji

2. scenariusz negocjacji (wraz z kontraktem końcowym)

**METODY I FORMY OCENY**  
**OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ**

Formy oceny (F lub P)*	Numer efektu uczenia się (przedmiotowego)	Metody oceny osiągnięcia efektu uczenia się
F	PEU_W01, PEU_WI02, PEU_K01	Ocena wypowiedzi
F	PEU_W02, PEU_WI01, PEU_K01	Ocena wypowiedzi
F	PEU_U01, PEU_U02, PEU_K01	Ocena wypowiedzi
F	PEU_U02, PEU_U01, PEU_K01	Ocena przygotowanego arkusza negocjacji oraz kontraktu końcowego
P	PEU_WI01, PEU_WI02, PEU_U01, PEU_U02, PEU_K01	Ocena przygotowanego arkusza negocjacji oraz kontraktu końcowego

\*F – ocena formująca (w trakcie semestru), P – ocena podsumowująca (na koniec semestru)

**KRYTERIA OCENY**  
**OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ**

Nr PEU	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
PEU_W01	Student posiada podstawową wiedzę na temat uwarunkowań skutecznej komunikacji.	Student dodatkowo posiada szczegółową wiedzę na temat skutecznej komunikacji.	Student dodatkowo posiada ponadplanową wiedzę na temat uwarunkowań skutecznej komunikacji, doskonale rozumie interakcje zachodzące w trakcie negocjacji, zna zasady efektywnego słuchania.
PEU_W02	Student zna reguły wywierania wpływu na ludzi	Student zna reguły wywierania wpływu na ludzi i potrafi scharakteryzować zaprezentowane przez R. Cialdiniego.	Student zna reguły wywierania wpływu na ludzi i potrafi scharakteryzować zaprezentowane przez R. Cialdiniego oraz zaproponować własne przykłady z życia.
PEU_U01	Student potrafi wykorzystać konflikt do zawarcia porozumienia. Zna style negocjowania.	Student umie wykorzystać konflikt do zawarcia porozumienia oraz umie ogólnie scharakteryzować siatkę stylów rozwiązywania konfliktów.	Student umie wykorzystać konflikt do zawarcia porozumienia oraz umie szczegółowo scharakteryzować siatkę stylów rozwiązywania konfliktów.
PEU_U02	Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji w formie scenariusza negocjacji i kontraktu końcowego	Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji w formie scenariusza negocjacji i kontraktu końcowego z ogólnym wyjaśnieniem jego elementów	Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji w formie scenariusza negocjacji i kontraktu końcowego ze szczegółowym wyjaśnieniem jego elementów

PEU_K01	Student potrafi przenieść wiedzę z zakresu negocjacji na grunt praktyczny	Student potrafi przenieść i wykorzystać wiedzę i spostrzeżenia nabyte w ramach zajęć na grunt praktyczny, rozumie potrzebę permanentnego kształcenia się i doskonalenia umiejętności komunikowania się dotyczące konfliktów i negocjacji	umie przenieść i wykorzystać wiedzę i spostrzeżenia nabyte w ramach zajęć na grunt praktyczny, ponadto dostrzega związki pomiędzy teorią i praktyką; potrafi twórczo zaimplementować wiedzę w zakresie negocjacji i rozwiązywania sytuacji konfliktowych
---------	---	--	--

#### LITERATURA PODSTAWOWA

Krzyminiewska G., Techniki negocjacji, wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.

Cichobłaziński L., Techniki negocjacji, mediacji, wyd. politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2008

#### LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

Dąbrowski P. J., Praktyczna teoria negocjacji, Wyd. SORBOG, Warszawa 1991

#### ŹRÓDŁA ELEKTRONICZNE

#### MACIERZ POWIĄZANIA

#### EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA PRZEDMIOTU NEGOCJACJE – ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW Z EFEKTAMI UCZENIA SIĘ NA KIERUNKU ZARZĄDZANIE

Przedmiotowy efekt uczenia się	Odniesienie przedmiotowego efektu do efektów uczenia się zdefiniowanych dla kierunku studiów i specjalności	Cele przedmiotu	Treści programowe	Numer narzędzia dydaktycznego
PEU_W01	K_WI04	C1	K1, K5	1
PEU_W02	K_WI01	C2	K3	1
PEU_U01	K_U08	C5,C6	K4 K7	1
PEU_U02	K_U09	C3,C4	K2,K4,	2
PEU_K01	K_K03	C6	K6, K8	1,2