Nazwa kierunku kształcenia:

Zarządzanie

Rodzaj przedmiotu: specjalnościowy

Opiekun: dr Mariusz Głowacki

Poziom studiów (I lub II stopnia): I stopnia
Tryb studiów: Stacjonarne
Profil kształcenia (ogólnoakademicki czy praktyczny): ogólnoakademicki
Nazwa modułu (przedmiotu) kształcenia: Podstawy negocjacji i mediacji (ZAR-L.D/4228)

Forma zajęć i punkty ECTS

	Liczba godzin	Punkty ECTS	Sposób zaliczenia
wykłady	30		egzamin
ćwiczenia	16		zaliczenie z oceną
konsultacje	35		bez oceny
praca własna	69		
Razem	150	6	

Cele kształcenia

1) Przekazanie studentom wiedzy na temat negocjacji i mediacji.
2) Rozwinięcie umiejętności analizowania sytuacji stron biorących udział w negocjacjach, umacniania pozycji w negocjacjach, przygotowania się do poprowadzenia negocjacji, przeprowadzenia negocjacji, rozpoznania sytuacji konfliktowej i przeprowadzenia procesu mediacji.
3) Uświadomienie społecznej odpowiedzialności negocjatora i mediatora, znaczenia negocjacji i mediacji w kształtowaniu relacji międzyludzkich i rozwiązywaniu konfliktów.

Efekty uczenia się

Kategoria: WIEDZA		
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	**OPIS EFEKTU KSZTAŁCENIA**	**ODNIESIENIE EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO**
P_W1	Ma podstawową wiedzę na temat zasad prowadzenia negocjacji i mediacji w biznesie, polityce i sprawach prywatnych. Zna sposoby przygotowania się do przeprowadzenia negocjacji i mediacji, strategie i taktyki przeprowadzania negocjacji, strategie ułatwiające rozwiązywania konfliktów. Zna narzędzia pracy negocjatorów i mediatorów, operacyjne rozwiązania ułatwiające realizacje założonych celów i obranych strategii negocjacyjnych i mediacji.	Z1A_W08

Kategoria: UMIEJĘTNOŚCI		
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	**OPIS EFEKTU KSZTAŁCENIA**	**ODNIESIENIE EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO**
P_U1	Potrafi przeprowadzić analizę oczekiwań, oraz interesów stron negocjacji, dobrać osoby do zespołu negocjacyjnego, podejmować działania budujące siłę negocjacyjną. Potrafi przeprowadzić pełny proces przygotowania do negocjacji, wykorzystywać informacje pozyskiwane w negocjacjach, zastosować najważniejsze taktyki negocjacyjne. Potrafi ocenić sytuację konfliktową, postępować w sposób ułatwiający sterowanie konfliktem, prowadzić mediacje.	Z1A_U05

Kategoria: KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	**OPIS EFEKTU KSZTAŁCENIA**	**ODNIESIENIE EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO**
P_K1	Ma świadomość znaczenia technik negocjacji i mediacji w rozwiązywania konfliktów i zapobieganiu konfliktom oraz budowaniu trwałych relacji międzyludzkich.	Z1A_K01 Z1A_K02

Treści programowe przedmiotu

NUMER	OPIS ZAGADNIENIA	FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN
1	Wstęp do negocjacji	wykłady ćwiczenia	1 / 2 1 / 2
2	Zarządzanie zespołami negocjacyjnymi	wykłady ćwiczenia	1 / 2 1 / 2

NUMER	OPIS ZAGADNIENIA	FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN
3	Kształtowanie wizerunku negocjatora	wykłady ćwiczenia	1 / 2 1 / 2
4	Przygotowanie do negocjacji	wykłady ćwiczenia	7 / 14 7 / 14
5	Źródła siły w negocjacjach	wykłady ćwiczenia	2 / 4 2 / 4
6	Atmosfera w negocjacjach	wykłady ćwiczenia	1 / 2 1 / 2
7	Retoryka w negocjacjach	wykłady ćwiczenia	4 / 8 4 / 8
8	Odpieranie obiekcji	wykłady ćwiczenia	2 / 4 2 / 4
9	Negocjacje cenowe	wykłady ćwiczenia	5 / 10 5 / 10
10	Sytuacje konfliktowe	wykłady ćwiczenia	2 / 4 2 / 4
11	Mediacje w rozwiązywaniu konfliktów	wykłady ćwiczenia	4 / 8 4 / 8

Warunki zaliczenia

WYKŁADY

FORMA ZALICZENIA	WAGA FORMY ZALICZENIA
Egzamin	100

ĆWICZENIA

FORMA ZALICZENIA	WAGA FORMY ZALICZENIA
Obecność na zajęciach	30
Praca na zajęciach	70

Metody kształcenia

- wykład uzupełniony prezentacją multimedialną
- ćwiczenia

Literatura przedmiotu (obowiązkowa)

- W. Ury. Odchodząc od NIE 2000
- R. Fisher, W. Ury, B. Patton. Dochodząc do TAK 2000
- R.J. Lewicki, D.M. Saunders, B. Barry B., J.W. Minton. Zasady negocjacji 2005
- U. Haeske. Konflikty w życiu zawodowym 2005

Literatura przedmiotu (uzupełniająca)

- M. Watkins. Sztuka negocjacji w biznesie 2005
- R. Levine. Potęga perswazji. Jak się kupuje i sprzedaje 2008
- R. Cialdini. Wywieranie wpływu na ludzi 2009

Odniesienie efektów przedmiotowych do efektów kierunkowych, treści kształcenia, metod weryfikacji

SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA)	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI
WIEDZA			
P_W1	Z1A_W08	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11	aktywny udział w zajęciach ćwiczenia do wykonania Egzamin pisemny
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	**ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO**	**ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA)**	**ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI**
UMIEJĘTNOŚCI			
P_U1	Z1A_U05	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11	aktywny udział w zajęciach ćwiczenia do wykonania Egzamin pisemny
SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA	**ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO**	**ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA)**	**ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI**
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
P_K1	Z1A_K01 Z1A_K02	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11	aktywny udział w zajęciach ćwiczenia do wykonania Egzamin pisemny