



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, strategię i taktyki przeprowadzania negocjacji, strategię ułatwiającą rozwiązywanie konfliktów. Zna narzędzia pracy negocjatorów i mediatorów, operacyjne rozwiązania ułatwiające realizację 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 rozwiązywaniu konfliktów i zapobieganiu konfliktom oraz budowaniu trwałych relacji międzyludzkich.                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Z1A_K01<br>Z1A_K02                        |

## Treści programowe przedmiotu

| NUMER | OPIS ZAGADNIENIA                     | FORMA ZAJĘĆ          | LICZBA GODZIN  |
|-------|--------------------------------------|----------------------|----------------|
| 1     | Wstęp do negocjacji                  | wykłady<br>ćwiczenia | 1 / 2<br>1 / 2 |
| 2     | Zarządzanie zespołami negocjacyjnymi | wykłady<br>ćwiczenia | 1 / 2<br>1 / 2 |

| NUMER | OPIS ZAGADNIENIA                    | FORMA ZAJĘĆ          | LICZBA GODZIN    |
|-------|-------------------------------------|----------------------|------------------|
| 3     | Kształtowanie wizerunku negocjatora | wykłady<br>ćwiczenia | 1 / 2<br>1 / 2   |
| 4     | Przygotowanie do negocjacji         | wykłady<br>ćwiczenia | 7 / 14<br>7 / 14 |
| 5     | Źródła siły w negocjacjach          | wykłady<br>ćwiczenia | 2 / 4<br>2 / 4   |
| 6     | Atmosfera w negocjacjach            | wykłady<br>ćwiczenia | 1 / 2<br>1 / 2   |
| 7     | Retoryka w negocjacjach             | wykłady<br>ćwiczenia | 4 / 8<br>4 / 8   |
| 8     | Odpieranie obiekcji                 | wykłady<br>ćwiczenia | 2 / 4<br>2 / 4   |
| 9     | Negocjacje cenowe                   | wykłady<br>ćwiczenia | 5 / 10<br>5 / 10 |
| 10    | Sytuacje konfliktowe                | wykłady<br>ćwiczenia | 2 / 4<br>2 / 4   |
| 11    | Mediacje w rozwiązywaniu konfliktów | wykłady<br>ćwiczenia | 4 / 8<br>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. Potęgą 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                         |
|------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <b>WIEDZA</b>                |                                                  |                                                             |                                                                         |
| P_W1                         | Z1A_W08                                          | 1<br>2<br>3<br>4<br>5<br>6<br>7<br>8<br>9<br>10<br>11       | aktywny udział w zajęciach<br>ćwiczenia do wykonania<br>Egzamin pisemny |
| SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA    | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA) | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI                         |
| <b>UMIEJĘTNOŚCI</b>          |                                                  |                                                             |                                                                         |
| P_U1                         | Z1A_U05                                          | 1<br>2<br>3<br>4<br>5<br>6<br>7<br>8<br>9<br>10<br>11       | aktywny udział w zajęciach<br>ćwiczenia do wykonania<br>Egzamin pisemny |
| SYMBOL EFEKTU KSZTAŁCENIA    | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO EFEKTU KIERUNKOWEGO | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO TREŚCI KSZTAŁCENIA (NAUCZANIA) | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO METODY WERYFIKACJI                         |
| <b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b> |                                                  |                                                             |                                                                         |
| P_K1                         | Z1A_K01<br>Z1A_K02                               | 1<br>2<br>3<br>4<br>5<br>6<br>7<br>8<br>9<br>10<br>11       | aktywny udział w zajęciach<br>ćwiczenia do wykonania<br>Egzamin pisemny |