

PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA W NOWYM SĄCZU

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2016/2017

Instytut Techniczny

Kierunek studiów: Informatyka

Profil: Praktyczny

Forma studiów: Niestacjonarne

Kod kierunku: 11.3

Stopień studiów: I

Specjalności: Informatyka stosowana

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje
KOD PRZEDMIOTU	IT 11.3 PIN A3 16/17
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty pozatechniczne, ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1
SEMESTRY	1

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	PROJEKT	SEMINARIUM
1	8				

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Poznanie przez studenta podstawowej terminologii używanej w negocjacjach . Zdobyć podstawowej wiedzy na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje. . Poznanie zasad rozwiązywania konfliktów w tym poznanie tradycyjnego i współczesnego poglądu na konflikt. Poznanie psychologicznych uwarunkowań negocjacji.

Cel 2 Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym w prowadzeniu działalności gospodarczej. Potrafi zastosować wiedzę o metodach i technikach negocjacji w ćwiczeniach praktycznych, potrafi świadomie wybierać typy zachowań w zależności od sytuacji, potrafi prawidłowo komunikować się i być aktywnym słuchaczem w negocjacjach, umie skutecznie negocjować w różnych sytuacjach życiowych.



4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

a Ogólna wiedza na temat funkcjonowania człowieka w świecie i społeczeństwie.

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza: Student zna terminologię używaną w negocjacjach. Posiada wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje. Zna zasady rozwiązywania konfliktów w tym zna tradycyjny i współczesny pogląd na konflikt. Zna psychologiczne uwarunkowania negocjacji.

EK2 Umiejętności: Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym w prowadzeniu działalności gospodarczej. Potrafi zastosować wiedzę o metodach i technikach negocjacji w ćwiczeniach praktycznych.

EK3 Kompetencje społeczne: Umie asertywnie przyjmować krytykę i odpowiadać na nią, umie rozwiązywać konflikty i efektywnie porozumiewać się.

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Pojęcie negocjacji: ich znaczenie w życiu społecznym oraz w sytuacjach zawodowych. Zasady skutecznych negocjacji.	2
W2	Konflikt: współczesny i tradycyjny pogląd na konflikt, struktura konfliktu, kierowanie konfliktem. Negocjacje sposobem rozwiązywania konfliktów. Metody rozwiązywania konfliktów sposobami poza negocjacyjnymi: facylitacje, mediacje, arbitraz, sąd.	2
W3	Style negocjacji: negocjacje miękkie, twarde, przyjacielskie, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów. Uwarunkowania pomyslnych negocjacji handlowych w aspekcie międzynarodowym.	2
W4	Techniki, triki negocjacyjne. Ćwiczenia praktyczne.	2
	RAZEM	8

7 METODY DYDAKTYCZNE

M1 Burza mózgów

M2 Debata

M3 Dyskusja

M4 Słowne objaśnienie

M5 Praca w grupach

M6 Projekty



8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	8
Konsultacje przedmiotowe	2
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	0
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	15
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	25
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	1

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Ćwiczenie praktyczne

F2 Kolokwium

F3 Aktywność na zajęciach

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA AKADEMICKIEGO

1 Ćwiczenie praktyczne

2 Projekt zespołowy

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 1
NA OCENĘ 3	Student zna w stopniu podstawowym terminologię używaną w negocjacjach. Posiada podstawową wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje.	ćwiczenia	Ćwiczenia praktyczne, aktywność na zajęciach, kolokwium.
NA OCENĘ 4	Student zna w stopniu dobrym terminologię używaną w negocjacjach. Posiada w stopniu dobrym wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje.		
NA OCENĘ 5	Student zna w stopniu bardzo dobrym terminologię używaną w negocjacjach. Posiada w stopniu bardzo dobrym wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 2		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 2



NA OCENĘ 3	Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym w prowadzeniu działalności gospodarczej.	ćwiczenia	Ćwiczenia praktyczne, aktywność na zajęciach.
NA OCENĘ 4	Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym w prowadzeniu działalności gospodarczej. Potrafi zastosować wiedzę o metodach i technikach negocjacji w ćwiczeniach praktycznych, potrafi świadomie wybierać typy zachowań w zależności od sytuacji.		
NA OCENĘ 5	Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym w prowadzeniu działalności gospodarczej. Potrafi zastosować wiedzę o metodach i technikach negocjacji w ćwiczeniach praktycznych, potrafi świadomie wybierać typy zachowań w zależności od sytuacji, potrafi prawidłowo komunikować się i być aktywnym słuchaczem w negocjacjach, umie skutecznie negocjować w różnych sytuacjach życiowych.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 3		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 3
NA OCENĘ 3	Umie asertywnie przyjmować krytykę.	ćwiczenia	Ćwiczenia praktyczne, aktywność na zajęciach.
NA OCENĘ 4	Umie asertywnie przyjmować krytykę i odpowiadać na nią.		
NA OCENĘ 5	Umie asertywnie przyjmować krytykę i odpowiadać na nią, umie rozwiązywać konflikty i efektywnie porozumiewać się.		

OCENA DO INDEKSU (OCENA PODSUMOWUJĄCA)

Średnia ocen formułujących

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

a Aktywny udział w ćwiczeniach, pozytywny wynik z kolekwium zaliczeniowego 50% punktów.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU



EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE
EK1	INFP_K03, INFP_UO03, INFP_K05, INFP_K04	Cel1, Cel2	W1, W2, W3, W4	M1, M2, M3, M4, M5, M6
EK2	INFP_K03, INFP_UO03, INFP_K05, INFP_K04	Cel1, Cel2	W1, W2, W3, W4	M1, M2, M3, M4, M5, M6
EK3	INFP_K03, INFP_UO03, INFP_K05, INFP_K04	Cel1, Cel2	W1, W2, W3, W4	M1, M2, M3, M4, M5, M6

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

- [1] J. Camp — *Zacznij od NIE, techniki negocjacji, których profesjonaliści nie chcą zdradzić*, Taszów, 2005, Biblioteka moderatora
- [2] Z. Nęcki — *Negocjacje w biznesie*, Kraków, 2005, Antykwa

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

- [1] W. Ury, R. Fisher P. Bruce — *Dochodząc do TAK*, Warszawa, 2006, PWE

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

mgr Tomasz Zaclona (kontakt: za.to@interia.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

mgr Tomasz Zaclona (kontakt: tzaclona@pwsz-ns.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(kierownik zakładu)

(dyrektor instytutu)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....