

PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA W NOWYM SĄCZU

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2016/2017

Instytut Techniczny

Kierunek studiów: Mechatronika

Profil: Praktyczny

Forma studiów: Niestacjonarne

Kod kierunku: 06.0

Stopień studiów: II

Specjalności: Mechatronika pojazdów i maszyn roboczych
Mechatronika w systemach produkcyjnych

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje
KOD PRZEDMIOTU	IT 06.0 PIIN B2 16/17
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty humanistyczno-społeczne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	2
SEMESTRY	1

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	PROJEKT	SEMINARIUM
1	8	8			

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zapoznanie studentów z terminologią i technikami działania stosowanymi w negocjacjach.

Cel 2 Nabycie przez studentów umiejętności prowadzenia negocjacji.

Cel 3 Rozwijanie wśród studentów umiejętności pracy zespołowej.



4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

a Znajomość podstawowych zasad funkcjonowania człowieka w świecie i w społeczeństwie.

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza: Student zna terminologię i techniki działania używane w negocjacjach oraz sposoby rozwiązywania konfliktów.

EK2 Umiejętności: Student wykorzystuje właściwe metody i techniki negocjacji oraz komunikacji.

EK3 Kompetencje społeczne: Student potrafi pracować z zespołem.

6 TREŚCI PROGRAMOWE

ĆWICZENIA

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Negocjowanie optymalnego rozwiązania.	1
C2	Praktyczne zastosowania reguł wpływu społecznego.	1
C3	Negocjowanie ceny.	1
C4	Negocjowanie kontraktu handlowego.	2
C5	Negocjowanie wielu zmiennych.	1
C6	Negocjowanie z wieloma partnerami w czasie rzeczywistym.	1
C7	Rozwiązywanie symulowanych konfliktów.	1
	RAZEM	8

WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Pojęcie negocjacji. Znaczenie negocjacji w życiu społecznym oraz w sytuacjach zawodowych. Zasady skutecznych negocjacji.	2
W2	Konflikt współczesny i tradycyjny. Pogląd na konflikt, struktura konfliktu oraz kierowanie konfliktem. Negocjacje sposobem rozwiązywania konfliktów. Metody rozwiązywania konfliktów sposobami poza negocjacyjnymi: facylitacje, mediacje, arbitraż, sąd.	2
W3	Style negocjacji: negocjacje miękkie, twarde, przyjacielskie, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów. Uwarunkowania pomyslnych negocjacji handlowych w aspekcie międzynarodowym.	1
W4	Techniki negocjacyjne i triki negocjacyjne.	3
	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	16
Konsultacje przedmiotowe	0
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	34
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	50
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	2

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Ćwiczenie praktyczne

F2 Aktywność na zajęciach

F3 Egzamin

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA AKADEMICKIEGO

1 Projekt zespołowy

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 1
NA OCENĘ 3	Student zna podstawową terminologię używaną w negocjacjach. Posiada podstawową wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje.	wykład	100% ocena z egzaminu.
NA OCENĘ 4	Student w stopniu dobrym zna terminologię używaną w negocjacjach. Ponadto w stopniu dobrym posiada wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje.		
NA OCENĘ 5	Student bardzo dobrze zna terminologię używaną w negocjacjach. Posiada również bardzo dobrą wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje.		



EFEKT KSZTAŁCENIA 2		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 2
NA OCENĘ 3	Student nie w pełni właściwie stosuje poznane metody i techniki negocjacyjne oraz komunikuje się w symulowanych sytuacjach dotyczących pracy zawodowej, życia codziennego oraz prowadzonej działalności gospodarczej.	ćwiczenia	100% ocena z ćwiczeń.
NA OCENĘ 4	Student właściwie stosuje poznane metody i techniki negocjacyjne oraz komunikuje się w symulowanych sytuacjach dotyczących pracy zawodowej, życia codziennego oraz prowadzonej działalności gospodarczej. Ponadto potrafi świadomie wybierać typy zachowań w zależności od sytuacji.		
NA OCENĘ 5	Student bezbłędnie stosuje poznane metody i techniki negocjacyjne oraz komunikuje się w symulowanych sytuacjach dotyczących pracy zawodowej, życia codziennego oraz prowadzonej działalności gospodarczej. Ponadto potrafi świadomie wybierać typy zachowań w zależności od sytuacji. Dodatkowo potrafi prawidłowo komunikować się i być aktywnym słuchaczem w negocjacjach.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 3		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 3
NA OCENĘ 3	Student pracując z zespołem potrafi asertywnie przyjmować krytykę. Rozwiązywanie konfliktów i efektywne porozumiewanie się sprawia mu liczne trudności.	ćwiczenia	100% ocena z aktywności na zajęciach.
NA OCENĘ 4	Student pracując z grupą potrafi asertywnie przyjmować krytykę i odpowiadać na nią. Rozwiązywanie konfliktów i efektywne porozumiewanie się sprawia mu nieliczne trudności.		
NA OCENĘ 5	Student pracując w grupie potrafi asertywnie przyjmować krytykę i odpowiadać na nią. Rozwiązywanie konfliktów i efektywne porozumiewanie się nie sprawia mu żadnych trudności.		

OCENA DO INDEKSU (OCENA PODSUMOWUJĄCA)

Średnia arytmetyczna ocen z poszczególnych efektów kształcenia.

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

a Aktywny udział w ćwiczeniach, pozytywny wynik z egzaminu na poziomie min. 50% punktów.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU



EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE
EK1	MT2P_W16	Cel1	C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7, W1, W2, W3, W4	M1, M2, M3, M4, M5, M6
EK2	MT2P_UO02	Cel2	C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7	M1, M2, M3, M4, M5, M6
EK3	MT2P_K03	Cel3	C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7	M1, M2, M3, M4

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

- [1] **J. Camp** — *Zacznij od NIE. Techniki negocjacji, których profesjonalści 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
- [2] **W. Mastenbroek** — *Negocjowanie.*, Warszawa, 1998, PWN
- [3] **W. Sambor, W. Skrobisz, D. Babrzyński, R. Łabędzki** — *Scenariusze negocjacji biznesowych.*, Warszawa, 2009, Poltext

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr Tomasz Załona (kontakt: za.to@interia.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

dr Tomasz Załona (kontakt: za.to@interia.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)

.....