

KARTA MODUŁU KSZTAŁCENIA

ROK AKADEMICKI 2016/2017

Informacje ogólne

I.

1 Nazwa modułu kształcenia

Techniki negocjacji w sytuacjach zagrożenia

2 Nazwa jednostki prowadzącej moduł

Wydział nauk Ekonomicznych i Technicznych
Katedra Ekonomii i Zarządzania
Zakład Bezpieczeństwa Narodowego

3 Kod modułu

(wypełnia koordynator ECTS)

4 Grupa treści kształcenia

ogólnego

5 Typ modułu

fakultatywny

6 Poziom studiów

studia II stopnia

7 Liczba punktów ECTS

4 ECTS

8 Poziom przedmiotu

zaawansowany

9 Rok studiów, semestr

10 Liczba godzin w semestrze

11 Liczba godzin w tygodniu

I rok – semestr II – letni

Wyk.

Ćw.

Lab.

Sem.

Proj.

Wyk.

Ćw.

Lab.

Sem.

Proj.

studia stacjonarne

15

15

1

1

12 Język wykładowy: język polski

13 Wykładowca (wykładowcy)

dr Jacek Kamiński jacek_kaminski@wp.pl

mgr Anna Us usanna@op.pl

Informacje szczegółowe

14 Wymagania wstępne

1. Nie dotyczy

15 Cele przedmiotu

- | | |
|----|---|
| C1 | Zapoznanie z definicją, źródłami i rodzajami konfliktu. Zapoznanie z głównymi etapami negocjacji |
| C2 | Nabywanie przez studentów umiejętności prowadzenia negocjacji w sytuacjach kryzysowych z wykorzystaniem stylów negocjacyjnych |
| C3 | Ćwiczenie strategii negocjacyjnych i technik negocjacyjnych |
| C4 | Poznanie reguł wywierania wpływu społecznego oraz zasad autoprezentacji |
| C5 | Wskazanie i omówienie podstawowych elementów komunikacji niewerbalnej |
| C6 | Wskazanie głównych typów partnerów negocjacyjnych |

16 Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych

nr	student, który zaliczył przedmiot, potrafi:	odniesienie do celów przedmiotu
EK01	Definiować pojęcie konfliktu, zna jego źródła i rodzaje. Potrafi scharakteryzować istotę negocjacji oraz wymienić i opisać główne etapy negocjacji	C1
EK02	Wymienić i scharakteryzować podstawowe style negocjacji	C2
EK03	Opracować prostą strategię negocjacyjną i zastosować podstawowe techniki negocjacyjne	C3

EK04	Wymienić reguły wywierania wpływu społecznego oraz zasady autoprezentacji	C4
EK05	Oceniać znaczenie sygnałów werbalnych, para werbalnych i pozasłownych stosowanych w procesie negocjacji	C5
EK06	Wymienić zasady skutecznych negocjacji, stosować sposoby prowadzenia negocjacji z poszczególnymi typami partnerów negocjacyjnych	C6

17 Treści programowe

forma zajęć - wykłady		liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
W1	Konflikt- przestrzeń do negocjacji	1		EK01
W2	Istota procesu negocjacji w sytuacjach zagrożenia	1		EK01
W3	Planowanie i przygotowanie negocjacji w sytuacjach zagrożenia	2		EK01
W4	Style negocjacji	2		EK02
W5	Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach: techniki przekonywania, perswazji, manipulacji oraz zdobywania przewagi w negocjacjach	3		EK03
W6	Rola czynników psychologicznych w procesie negocjacji	2		EK04
W7	Modele procesu komunikacji	1		EK05
W8	Poziomy komunikacji: aktywne słuchanie, asertywne zachowanie, wyrażanie własnych opinii i przekonań	2		EK05
W9	Bariery i zakłócenia komunikacyjne	1		EK05
suma godzin		15		

forma zajęć - ćwiczenia		liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
ĆW1	Skuteczne porozumiewanie – zasady i reguły	1		EK01
ĆW2	Techniki negocjacyjne w sytuacjach zagrożenia	1		EK03
ĆW3	Wywieranie wrażenia - autoprezentacja	1		EK04
ĆW4	Werbalny kanał komunikacji interpersonalnej	1		EK05
ĆW5	Para werbalny kanał komunikacji interpersonalnej	1		EK05
ĆW6	Komunikacja niewerbalna	1		EK05
ĆW7	Komunikowanie w sytuacjach zagrożenia	1		EK05
ĆW8	Trudni partnerzy w negocjacjach	1		EK06
ĆW9	Asertywność	5		EK06
ĆW10	Gry negocjacyjne i hipotetyczne sytuacje negocjacyjne	2		EK03, EK02, EK06
suma godzin		15		

forma zajęć - laboratoria		liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
L1				
L..n				

suma godzin

18 Narzędzia/metody dydaktyczne

1. Wykład
2. Studium przypadku
3. Prace projektowe na zadany temat
4. Dyskusja

19 Sposoby oceny (F – formująca, P – podsumowująca)

- F1. Obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)
- F2. Ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat
- P1. Pisemne zaliczenie na ocenę
- P2. Kolokwium pisemne – zaliczenie na ocenę

20 Obciążenie pracą studenta

forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
	S
Godziny kontaktowe z nauczycielem	30
Przygotowanie się do zajęć	20
Przygotowanie się do egzaminu	30
Przygotowanie prezentacji na zadane zadanie projektowe	20
SUMA	100
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	4

21 Literatura podstawowa i uzupełniająca

Literatura podstawowa:

1. Cichobłaziński L.: Techniki negocjacji i mediacji, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2008
2. Heeper A., Schmidt M. F. Goebel U.: Techniki negocjacji: jak planować, prowadzić i finalizować negocjacje, Samokształcenie w Biznesie, BC Edukacja, Warszawa 2008
3. Kamiński J.: Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2003

Literatura uzupełniająca:

1. Lyons C.: Ja wygrywam, ty wygrywasz : niezbędny negocjatora : jak czytać rozmówcę i budować konsensus, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa 2010
2. Steele P., Murphy J., Russill R.: Jak odnieść sukces w negocjacjach, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Kraków 2007
3. Fisher R., Ury W., Parton B.: Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2000
4. Mastenbroek W.: Negocjowanie, PWN, Warszawa 2000

22 Kryteria oceny *

EK01
EK02
EK03
EK04
EK05
EK06

Inne przydatne
informacje

23 Inne przydatne informacje o przedmiocie

1. Informacja, gdzie można zapoznać się z prezentacjami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp. – skrzynka mailowa I roku
2. Informacje na temat miejsca odbywania zajęć. – brak danych z dziekanatu
3. Informacja na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/godzina)
4. Informacja na temat konsultacji (godziny+miejsce)

*do decyzji koordynatora

Tabela podsumowująca.

Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu do efektów zdefiniowanych dla całego programu („kierunkowych”)	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia/metody dydaktyczne	Sposób oceny
EK01	K2_W20, K2_U12	C1	W1-W3, Ćw1	1,2,4	F1,P1,P2
EK02	K2_W19, K2_U18	C2	W4, Ćw10	1,2,3,4	F1,P1, P2
EK03	K2_W20, K2_U15, K2_K04	C3	W5, Ćw10	1,2,4	F1,P1, P2
EK04	K2_W20, K2_U21, K2_K09	C4	W6, Ćw3	1,2,3,4	F1,F2,P1,P2
EK05	K2_W19, K2_K09	C5	W7-9, Ćw4-7	1,2,4	F1, P1, P2
EK06	K2_W19, K2_K09	C6	Ćw8-10	2,3,4	F1,F2,P1