

KARTA MODUŁU KSZTAŁCENIA ROK AKADEMICKI 2020/2021

KIERUNEK FINANSE I RACHUNKOWOŚĆ

Informacje ogólne

I.										
1 Nazwa modułu kształcenia NEGOCJACJE										
2 Nazwa jednostki prowadzącej moduł (należy wskazać nazwę zgodnie ze Statutem PSW Instytut, Zakład) WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH ZAKŁAD FINANSÓW I RACHUNKOWOŚCI										
3 Kod modułu (wypełnia koordynator ECTS)			4 Grupa treści kształcenia OGÓLNEGO				5 Typ modułu DO WYBORU			
6 Poziom studiów (studia I, II, III stopnia) I STOPNIA			7 Liczba punktów ECTS 4				8 Poziom przedmiotu (podstawowy, średnio-zaawansowany, zaawansowany) PODSTAWOWY			
9 Rok studiów, semestr (rok, semestr, semestry na których jest przedmiot)			10 Liczba godzin w semestrze				11 Liczba godzin w tygodniu			
			Wyk. Ćw. Lab. Sem. Proj.				Wyk. Ćw. Lab. Sem. Proj.			
studia stacjonarne			30				2			
studia niestacjonarne										
12 Język wykładowy: polski										
13 Wykładowca (wykładowcy) (imię i nazwisko, stopień naukowy oraz adres e-mailowy wykładowcy/wykładowców prowadzących zajęcia) mgr Wioleta Kuflewska w.kuflewska@dydaktyka.pswbp.pl										

Informacje szczegółowe

14 Wymagania wstępne		
1. Zaliczenie przedmiotów ekonomia oraz zarządzanie		
15 Cele przedmiotu		
C1	Dostarczenie wiedzy na temat sytuacji wymagających negocjacji	
C2	Opisanie najbardziej typowych rodzajów negocjacji oraz konfliktu	
C3	Opisanie technik i strategii negocjacyjnych	
C4	Przygotowanie studentów do realizowania udanych negocjacji i zachowania w różnych sytuacjach negocjacyjnych	
16 Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych		
nr	student, który zaliczył przedmiot, potrafi:	odniesienie do celów przedmiotu
WIEDZA		
EK01	Rozpoznać negocjacje jako jedną z podstawowych umiejętności społecznych oraz zidentyfikować ich istotę	C1
EK02	Zidentyfikować podstawowe rodzaje konfliktów, negocjacji	C2
UMIEJĘTNOŚCI		

EK03	Rozpoznać stosowane strategie negocjacyjne	C3
EK04	Stosować w praktyce podstawowe techniki negocjacyjne	C3
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
EK05	Zaplanować, przygotować i przeprowadzić udane negocjacje	C1,C2,C3,C4

17 Treści programowe			
	forma zajęć - ćwiczenia	liczba godzin S	liczba godzin NS odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
ĆW1	Wprowadzenie do przedmiotu. Konflikt a negocjacje.	3	EK01, EK02
ĆW2	Przygotowanie negocjacji jako czynność poprzedzająca etap właściwych negocjacji.	2	EK01,EK02
ĆW3	Typy partnerów negocjacyjnych	2	EK01, EK02,EK03
ĆW4	Miejsce negocjacji jako ważny element przebiegu procesu rozwiązywania konfliktu.	2	EK01, EK02,EK03
ĆW5	Style negocjacji	2	EK02,EK03
ĆW6	Komunikacja w negocjacjach	3	EK05
ĆW7	Manipulacja w negocjacjach	2	EK05
ĆW8	Techniki i strategie negocjacyjne	3	EK01, EK02,EK03,EK04
ĆW9	Prezentacja z zastosowaniem wybranych taktyk, technik i strategii	4	EK04, EK05
ĆW10	Negocjacje międzynarodowe	2	EK01, EK02,EK03
ĆW11	Etyka negocjacji	1	EK01, EK02,EK03
ĆW12	Kolokwium	2	EK01, EK02, EK03,EK04
ĆW13	Poprawa kolokwium	2	EK01, EK02, EK03,EK04
suma godzin		30	

18 Narzędzia/metody dydaktyczne	
1.	Wykład
2.	Analiza przypadków
3.	Dyskusja
4.	Prezentacje sceny negocjacyjnej
5.	Rozwiązywanie problemów

19 Sposoby oceny (F – formująca, P – podsumowująca)	
F1.	Ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć
F2.	Aktywność na zajęciach
F3.	Ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat
P1.	Zaliczenie kolokwium z treści ćwiczeniowych

20 Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
	S	NS
Godziny kontaktowe z nauczycielem	30	
Konsultacje	10	
Przygotowanie do zajęć	10	
Czytanie literatury	10	
Przygotowanie sceny negocjacyjnej	10	
Przygotowanie pracy projektowej	15	
Przygotowanie do kolokwium	15	
SUMA	100	
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	4 ECTS	

21 Literatura podstawowa i uzupełniająca

Literatura podstawowa:

1. J. Kamiński, Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2003.
2. E. Roszkowska, T. Wachowicz (red.), Negocjacje: analiza i wspomaganie decyzji, Wolter Kluwer, Warszawa, 2016.
3. J. Stelmach, B. Brożek, Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków, 2014.

Literatura uzupełniająca:

1. G. Załuski, Negocjacyjne zoo. Strategie i techniki negocjacji w pigułce, MT Biznes, Warszawa 2017.
2. J. Kamiński, Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw, Wyd. UwB, Białystok 2006.

22 Kryteria oceny *

	NDST	DST	DB	BDB
EK01	Student nie umie rozpoznać negocjacji jako podstawowej umiejętności społecznej związanej z konfliktem.	Student poprawnie definiuje zaledwie kilka podstawowych cech negocjacji.	Student poprawnie definiuje cechy negocjacji.	Student poprawnie definiuje cechy negocjacji, wyjaśnia samodzielnie ich istotę, potrafi zanalizować problemy związane z tematem.
EK02	Student nie umie definiować podstawowych rodzajów konfliktów i negocjacji.	Student poprawnie definiuje zaledwie kilka rodzajów konfliktów i negocjacji.	Student poprawnie definiuje rodzaje konfliktów i negocjacji.	Student poprawnie definiuje rodzaje konfliktów i negocjacji, wyjaśnia samodzielnie ich istotę, potrafi analizować problemy związane z tematem.
EK03	Student nie umie definiować podstawowych technik i strategii negocjacji.	Student poprawnie definiuje zaledwie kilka podstawowych technik i strategii negocjacji.	Student poprawnie definiuje techniki i strategie negocjacji.	Student poprawnie definiuje techniki i strategie negocjacji, wyjaśnia samodzielnie ich istotę, potrafi analizować problemy związane z tematem.
EK04	Student nie umie zaplanować i przeprowadzić negocjacji.	Student potrafi zrealizować zaledwie kilka podstawowych czynności związanych z zaplanowaniem i przeprowadzeniem negocjacji.	Student umie zaplanować i przeprowadzić negocjacje.	Student umie zaplanować i przeprowadzić udane negocjacje, wyjaśnić samodzielnie istotę realizowanego procesu, potrafi zanalizować problemy związane z tematem.

Inne przydatne informacje

23 Inne przydatne informacje o przedmiocie

1. Informacja, gdzie można zapoznać się z prezentacjami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp. - na zajęciach
2. Informacje na temat miejsca odbywania zajęć. wg. planu zajęć
3. Informacja na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/godzina). wg. planu zajęć
4. Informacja na temat konsultacji (godziny+miejsce). wg. planu konsultacji

Tabela podsumowująca.

Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu do efektów zdefiniowanych dla całego programu („kierunkowych”)	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia/metody dydaktyczne	Sposób oceny
EK01	K_W01, K_W04	C1	ĆW1-ĆW4, ĆW8, ĆW10-ĆW13	N1,N2,N3	F1,F2,P1
EK02	K_W04	C2	ĆW1-ĆW5, ĆW8, ĆW10-13	N1, N2	F1,F2,P1
EK03	K_U02	C3	ĆW3-ĆW5, ĆW8, ĆW10-ĆW13	N3, N4	F1,F2,P1
EK04	K_U14	C3	ĆW8, ĆW12, ĆW13	N4, N5	F1,F2,F3,P1
EK05	K_K02	C1,C2,C3,C4	ĆW6, ĆW7, ĆW9,	N1-N5	F1,F2,F3,P1