

KARTA MODUŁU KSZTAŁCENIA ROK AKADEMICKI 2014/2015

Finanse i Rachunkowość

Informacje ogólne

1. Nazwa modułu kształcenia										
Negocjacje										
2. Nazwa jednostki prowadzącej moduł										
Wydział Nauk Ekonomicznych i Technicznych, Katedra Ekonomii i Zarządzania, Zakład Finansów i Rachunkowości										
3. Kod modułu <i>(wypełnia koordynator ECTS)</i>			4. Grupa treści kształcenia ogólnego				5. Typ modułu obowiązkowy			
6. Poziom studiów <i>studia I stopnia</i>			7. Liczba punktów 4		ECTS		8. Poziom przedmiotu średnio- zaawansowany			
9. Rok studiów, semestr III rok, semestr VI – letni			10. Liczba godzin w semestrze				11. Liczba godzin w tygodniu			
			Wyk.		Ćw.		Lab.		Sem. Proj.	
studia stacjonarne			15		15		1		1	
studia niestacjonarne										
12. Język wykładowy: polski										
13. Wykładowca (wykładowcy) Jacek Kamiński, doc. dr - koordynator jacek_kaminski@vp.pl Agnieszka Cyburt, dr a.cyburt@wp.pl										

Informacje szczegółowe

14. Wymagania wstępne

1. Zaliczenie przedmiotów Ekonomia oraz Zarządzanie

15. Cele przedmiotu

- | | |
|----|---|
| C1 | Dostarczenie wiedzy na temat konfliktów i negocjacji. |
| C2 | Opisanie najbardziej typowych rodzajów konfliktów i negocjacji występujących w kontekście finansów i rachunkowości. |
| C3 | Opisanie modeli i sytuacji negocjacyjnych (negocjacje dystrybucyjne, negocjacje integracyjne, negocjacje wielostronne, międzynarodowe). |
| C4 | Zapoznanie studentów z podstawowymi metodami zarządzania konfliktem oraz technikami negocjacji. |
| C5 | Przygotowanie studentów do zarządzania konfliktem oraz przeprowadzania udanych negocjacji. |

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 podstawową umiejętność społeczną oraz zrozumieć ich istotę	C1
EK02	Zidentyfikować podstawowe rodzaje konfliktów i negocjacji	C2

UMIEJĘTNOŚCI		
EK03	Stosować metody zarządzania konfliktem	C3
EK04	Wykorzystywać techniki negocjacji dwustronnych, wielostronnych, międzynarodowych, przy użyciu trzeciej strony	C3
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
EKO5	Zaplanować, przygotować i przeprowadzić udane negocjacje	C4
EKO6	Działać w grupie przyjmując różne role negocjacyjne	C5
EKO7	Przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom negocjacyjnym	C5

17 Treści programowe

	forma zajęć - wykłady	liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
W1	Wprowadzenie do problematyki zarządzania konfliktem, negocjacji i mediacji w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Czynniki decydujące o wzroście znaczenia problematyki zarządzania konfliktem, miejsce problematyki zarządzania konfliktem i negocjacji w strukturze nauk o zarządzaniu – negocjacje jako subdyscyplina nauk o zarządzaniu, negocjacje jako działalność praktyczna i nauka - kierunki zainteresowania problematyką negocjacji, właściwości negocjacji jako interakcji społecznej, sposoby zachowania stron w obliczu konfliktu, specyfika związku między stronami negocjacji - współzależność stron.		1	EK01
W2	Konflikt jako czynnik sprawczy negocjacji – zarządzanie konfliktem. pojęcie konfliktu, ewolucja podejścia do zjawiska konfliktu, poziomy konfliktu, rodzaje konfliktów, dynamika konfliktu, konsekwencje konfliktu, możliwości diagnozowanie konfliktu.		2	EK02
W3	Planowanie i przygotowanie negocjacji. Znaczenie planowania i przygotowania negocjacji, miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, poziomy przygotowania		2	EK04
W4	Modele negocjacji – negocjacje pozycyjne. Elementy struktury negocjacyjnego związku w negocjacjach pozycyjnych (punkt oporu, punkt docelowy, obszar negocjacyjnego porozumienia), oferty i ustępstwa, argumentowanie i perswazja, strategie i style negocjacji		2	EK03, EK04, EK05, EK06
W5	Modele negocjacji – negocjacje integracyjne. Istota negocjacji integracyjnych, proces negocjacji integracyjnych, strategie negocjacji integracyjnych (uzyskanie dodatkowych zasobów, wymiana kwestii, „obcięcie kosztów”, kompensacja, „bridging”)		2	EK03, EK04, EK05, EK06
W6	Problemy interwencji trzeciej strony w negocjacjach – „negocjacje we troje” sposoby interwencji trzeciej strony (arbitraż, rozwiązanie sądowe, mediacja, facylitacja); rodzaje mediacji, proces mediacji – zasady postępowania mediatora, mediacja w rozwiązywaniu sporów zbiorowych, mediacja menedżerska.		2	EK01, EK03, EK04, EK05, EK06
W7	Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach. problemy wyboru miejsca negocjacji, zasady przygotowania miejsca rozmów, znaczenie sposobu zajmowania miejsc, rola czynnika czasu w negocjacjach		2	EK04, EK05, EK06
W8	Negocjacje wielostronne. przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych		1	EK04, EK05, EK06
W9	Etyczne problemy negocjacji. Przyczyny nieetycznych zachowań w negocjacjach, rodzaje nieetycznych zachowań (kłamstwo i manipulacja), sposoby nieetycznych zachowań		1	EK07
suma godzin		15		
	forma zajęć - ćwiczenia	liczba	liczba	odniesienie do efektów

		godzin S	godzin NS	kształcenia dla przedmiotu
ĆW1	Natura negocjacji – specyfika związków międzyosobowych w negocjacjach	2		EK01, EK02, EK03
ĆW2	Czynności przygotowania negocjacji	2		EK05, EK06
ĆW3	Negocjacje pozycyjne – gra z wykorzystaniem wybranych technik negocjacyjnych (case study)	2		EK04, EK06
ĆW4	Negocjacje integracyjne – gra z wykorzystaniem wybranych technik negocjacyjnych (case study)	2		EK04, EK06
ĆW5	Negocjacje wielostronne – gra z wykorzystaniem wybranych technik negocjacyjnych (case study)	2		EK04, EK06
ĆW6	Techniki mediacji – menedżer jako mediator	2		EK04, EK06
ĆW7	Zachowania nieetyczne w negocjacjach – analiza przypadków	2		EK06, EK07
ĆW 8	Posumowanie ćwiczeń	1		
suma godzin		15		

18 Narzędzia/metody dydaktyczne

1. Wykład
2. Prezentacja multimedialna
3. Analiza przypadków (metoda kasusów)
4. Praca własna studentów
5. Prezentacja prac grupowych
6. Dyskusja
7. Symulacje negocjacyjne

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

- F1. Obecność na wykładzie
- F2. Ocenianie ciągłe
- P1. Aktywny udział w analizie przypadków
- P2. kolokwium pisemne

20 Obciążenie pracą studenta

forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
	S	NS
Godziny kontaktowe z nauczycielem	30	
Czytanie literatury	20	
Przygotowanie się do zajęć	10	
Przygotowanie indywidualnych prezentacji na zajęciach	10	
Przygotowanie prac grupowych	10	
Przygotowanie do egzaminu	20	
SUMA	100	
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	4	

21 Literatura podstawowa i uzupełniająca

Literatura podstawowa:

1. J. Kamiński, *Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów*, Poltext, Warszawa 2009
2. R.J. Lewicki, D. M. Saunders, B. Barry, J. W. Minton, *Zasady negocjacji*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005
3. Roszkowska E.: *Wybrane modele negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011

Literatura uzupełniająca:

1. J. Kamiński, *Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw*, Wyd. UwB, Białystok 2006.
2. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, PWE,

22	Kryteria oceny * ndst	dost	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 metod zarządzania konfliktem i strategii negocjacji.	Student poprawnie definiuje zaledwie kilka podstawowych metod zarządzania konfliktem i strategii negocjacji.	Student poprawnie definiuje metody zarządzania konfliktem i strategię negocjacji.	Student poprawnie definiuje metody zarządzania konfliktem i strategię negocjacji, wyjaśnia samodzielnie ich istotę, potrafi analizować problemy związane z tematem.
EK04	Student nie umie stosować w praktyce metod zarządzania konfliktem oraz technik negocjacji.	Student poprawnie stosuje w praktyce zaledwie kilka podstawowych metod zarządzania konfliktem oraz technik negocjacji.	Student poprawnie stosuje w praktyce metody zarządzania konfliktem oraz techniki negocjacji.	Student poprawnie stosuje w praktyce metody zarządzania konfliktem oraz techniki negocjacji, wyjaśnia samodzielnie ich istotę, potrafi zanalizować problemy związane z tematem.
EK05	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.
EK06	Student nie umie działać w grupie przyjmując różne role społeczne	Student potrafi zrealizować zaledwie kilka podstawowych czynności związanych z działaniem w grupie i przyjmowaniem różnych ról społecznych	Student umie działać w grupie przyjmując różne role społeczne.	Student umie działać w grupie przyjmując różne role społeczne, wyjaśnić samodzielnie istotę realizowanego procesu, potrafi zanalizować problemy związane z tematem.
EK07	Student nie umie przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach.	Student poprawnie przeciwdziała zaledwie kilku nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach.	Student potrafi przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach.	Student potrafi przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach, wyjaśnić samodzielnie ich istotę, potrafi zanalizować problemy związane z tematem.

Inne przydatne informacje
23 Inne przydatne informacje o przedmiocie

1. Z prezentacjami do zajęć studenci zapoznani zostaną na zajęciach
2. Informacje na temat miejsca odbywania zajęć – wg. rozkładu zajęć
3. Informacja na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/godzina) – dni i godziny zgodnie z

	planem zajęć.
4.	Informacja na temat konsultacji (godziny+miejsce) – zgodnie z planem konsultacji

*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	K_W06	C1	W1, W6, Ć1	N1, N2, N3,	F1, F2, P1, P2
EK02	K_W06	C2	W2, ĆW1	N1, N2, N3	F1, F2, P1, P2
EK03	K_U02	C3	W4, W5, W6, ĆW1	N1, N2, N6, N7	F1, F2, P1, P2
EK04	K_U06	C3	W3, W4, W5, W6, W 7, W8, ĆW3-ĆW6	N1, N2, N4, N5, N6, N7	F1, F2, P1, P2
EK05	K_K01	C4	W4, W5, W6, W7, W8, ĆW2	N1, N2, N4, N5, N6	F1, F2, P1, P2
EK06	K_K02	C5	W4-W8, ĆW2-7	N1, N2, N4, N5, N6, N7	F1, F2, P1, P2
EK07	K_K08	C5	W9, ĆW7	N1, N3, N5, N7	F1, P2, P1, P2

Λ