

KARTA MODUŁU KSZTAŁCENIA
ROK AKADEMICKI 2014/2015
KIERUNEK BEZPIECZEŃSTWO NARODOWE I STOPIEŃ

**Informacje
ogólne**

I.

1 Nazwa modułu kształcenia

Negocjacje

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

treści kształcenia kierunkowego

5 Typ modułu

obowiązkowy

6 Poziom studiów

studia I stopnia

7 Liczba punktów ECTS

4

8 Poziom przedmiotu

średnio- zaawansowany

9 Rok studiów, semestr

Rok II - semestr II – letni

10 Liczba godzin w semestrze

11 Liczba godzin w tygodniu

Wyk.	Ćw.	Lab.	Sem.	Proj.	Wyk.	Ćw.	Lab.	Sem.	Proj.
studia stacjonarne					15				
studia niestacjonarne					-				

studia stacjonarne 15

studia niestacjonarne -

12 Język wykładowy: polski

13 Wykładowca (wykładowcy)

Jacek Kamiński, doc. dr jacek_kaminski@vp.pl

Anna Us, mgr usanna@op.pl

**Informacje
szczegółowe**

14 Wymagania wstępne

1. Brak

15 Cele przedmiotu

C1 Dostarczenie wiedzy na temat konfliktów i negocjacji.

C2 Opisanie najbardziej typowych rodzajów konfliktów i negocjacji występujących w kontekście bezpieczeństwa narodowego.

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.
C..n	

16 Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych

nr	student, który zaliczył przedmiot, potrafi:	odniesienie do celów przedmiotu
EK01	Rozpoznać negocjacje jako podstawową umiejętność społeczną związaną z występowaniem konfliktu oraz rozumieć ich istotę.	C1
EK02	Zidentyfikować podstawowe rodzaje konfliktów i negocjacji.	C2
EK03	Rozpoznać metody zarządzania konfliktem i strategię negocjacji.	C3
EK04	Stosować w praktyce metody zarządzania konfliktem oraz techniki negocjacji.	C4
EK05	Zaplanować, przygotować i przeprowadzić negocjacje.	C5
EK06	Przeciwdziałać nieuczciwym zachowaniom w negocjacjach.	C5

17 Treści programowe

	forma zajęć - wykłady	liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
W1	Wprowadzenie do problematyki zarządzanie 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.	2	-	EK04

	Znaczenie planowania i przygotowania negocjacji, miejsce przygotowania w strukturze procesu negocjacyjnego, typowe błędy przygotowania, czynności przygotowania negocjacji, poziomy przygotowania			
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
W5	Modele negocjacji – negocjacje integracyjne. Istota negocjacji integracyjnych, proces negocjacji integracyjnych, strategie negocjacji integracyjnych (uzyskanie dodatkowych zasobów, wymiana kwestii, „obciążenie kosztów”, kompensacja, „bridging”)	2	-	EK03, EK04, EK05
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
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
W8	Negocjacje wielostronne. przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji wielostronnych, obszary zastosowania negocjacji wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych	2	-	EK04, EK05
suma godzin		15	-	

forma zajęć - ćwiczenia		liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
ĆW1	Wprowadzenie- konflikt a negocjacje.	2	-	EK01
ĆW2	Przygotowanie negocjacji jako czynność poprzedzająca etap właściwych negocjacji.	2	-	EK01
ĆW3	Rodzaje negocjacji- negocjacje pozycyjne (pojęcie, właściwości, strategie, zadania taktyczne, zajmowane pozycje, argumentowanie, perswazja).	3	-	EK01, EK02, EK03
ĆW4	Scenki symulujące wybrane strategie negocjacji pozycyjnych.	2	-	EK04, EK05
ĆW5	Rodzaje negocjacji- negocjacje integracyjne (pojęcie, etapy, taktyki).	3	-	EK01, EK02, EK03
ĆW6	Scenki prezentujące wybrane taktyki negocjacji integracyjnych.	2	-	EK04, EK05
ĆW7	Kolokwium 1.	1	-	
ĆW8	Rodzaje negocjacji- negocjacje wielostronne (pojęcie, właściwości, strategie).	3	-	EK01, EK02, EK03
ĆW9	Scenki symulujące wybrane strategie negocjacji wielostronnych.	2	-	EK04, EK05
ĆW10	Miejsce negocjacji jako ważny element przebiegu procesu rozwiązywania konfliktu.	3	-	EK05
ĆW11	Rodzaje negocjacji- negocjacje międzynarodowe (bariery, style).	3	-	EK01, EK02, EK03
ĆW12	Etyka negocjacji.	3	-	EK06
ĆW13	Kolokwium 2.	1	-	
suma godzin		30	-	

18 Narzędzia/metody dydaktyczne

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

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

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

20 Obciążenie pracą studenta

forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
	S	NS
Godziny kontaktowe z nauczycielem	45	-
Czytanie literatury	10	-
Przygotowanie się do zajęć	10	-
Przygotowanie indywidualnych prezentacji na zajęciach	10	-
Przygotowanie prac grupowych	10	-
Przygotowanie do egzaminu	15	-
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. J. Kamiński, *Miejsce negocjacji wśród nauk o zarządzaniu*, „Optimum – Studia Ekonomiczne” 2008 nr 2(38), s. 61-74
3. R.J. Lewicki, D. M. Saunders, B. Barry, J. W. Minton, *Zasady negocjacji*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005

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, Warszawa 2013
3. M. Bazerman, M. Neale, *Negocjując racjonalnie*, Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Olsztyn 1997

22 Kryteria oceny *

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 strategii negocjacji.	Student poprawnie definiuje metody zarządzania konfliktem i strategii 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 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_W11	C1,C2	W1, W6	N1, N2, N3, N4	F1, F2, P1
EK02	K_W21	C2	W2	N1, N2, N3,	F1, F2, P1
EK03	K_U01	C3	W4, W5, W6,	N1, N2,, N6,	F1, F2, P1
EK04	K_U04	C4	W3, W4, W5, W6, W7, W8,	N1, N2,N5	F1, F2, P1
EK05	K_K04, K_K05,	C4	W4, W5. W6, W7, W8,	N1-N6	F1, F2, P1
EK06	K_K10	C5	W1-W8	N1, N3,N4, N6	F1, F2, P1