

KARTA MODUŁU KSZTAŁCENIA ROK AKADEMICKI 2017/2018

Finanse i Rachunkowość

Informacje ogólne

I.

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				5 Typ modułu do wyboru						
6 Poziom studiów studia I stopnia		7 Liczba punktów 1		ECTS		8 Poziom przedmiotu podstawowy							
9 Rok studiów, semestr <i>(rok, semestr, semestry na których jest przedmiot) (np. I rok – semestr I – zimowy, II rok – semestr IV – letni)</i>			10 Liczba godzin w semestrze			11 Liczba godzin w tygodniu							
			Wyk.		Ćw.	Lab.	Sem.	Proj.	Wyk.	Ćw.	Lab.	Sem.	Proj.
studia stacjonarne			15		15				1	1			
12 Język wykładowy: polski													
13 Wykładowca (wykładowcy) dr hab. Jan Wołoszyn – prof. nadzwyczajny; j.woloszyn@dydaktyka.pswbp.pl ; mgr Anna US – a.us@dydaktyka.pswbp.pl													

Informacje szczegółowe

14 Wymagania wstępne

1. Brak

15 Cele przedmiotu

- | | |
|----|--|
| C1 | Nabywanie wiedzy o istocie, źródłach i rodzajach konfliktu oraz sposobach jego rozstrzygnięcia w pracy zawodowej |
| C2 | Poznanie natury negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktów |
| C3 | Poznanie głównych stylów, etapów i technik negocjowania oraz pułapek w negocjacjach |
| C4 | Nabywanie umiejętności przygotowania i prowadzenia negocjacji |
| C5 | Poznanie i przestrzeganie norm etycznych obowiązujących w negocjacjach |

16 Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych

nr	student, który zaliczył przedmiot, potrafi:	odniesienie do celów
----	---	----------------------

przedmiotu		
Wiedza		
EK01	Opisać podstawowe kategorie pojęciowe wchodzące w zakres wiedzy o konfliktach i negocjacjach	C1
EK02	Zdefiniować źródła i rodzaje konfliktów w miejscu pracy oraz sposoby ich rozstrzygania	C2
EK03	Opisać główne style i techniki prowadzenia negocjacji oraz pułapki w negocjacjach	C3
Umiejętności		
EK04	Opracować strategię negocjacyjną oraz przeprowadzić negocjacje z wykorzystaniem podstawowych technik	C4
Kompetencje		
EK05	Określić normy etyczne obowiązujące w negocjacjach z pełną świadomością konieczności ich przestrzegania	C5

17 Treści programowe

forma zajęć - wykłady		liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
W1	Konflikty w zespołach pracowniczych oraz sposoby ich diagnozowania i rozwiązywania	2		EK01, EK02
W2	Istota procesu negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktu	2		EK01, EK03
W3	Przygotowanie do negocjacji	2		EK04
W4	Style i etapy negocjacji	2		EK01, EK03
W5	Techniki negocjacji	2		EK01, EK03, EK05
W6	Pułapki i manipulacja w negocjacjach	2		EK01, EK03, EK05
W7	Cechy negocjatora oraz normy etyczne obowiązujące w negocjacjach	2		EK03, EK05
W8	Kolokwium pisemne	1		EK01, EK02, EK03, EK04, EK05
suma godzin		15		

forma zajęć – ćwiczenia		liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
ĆW1	Analiza hipotetycznej sytuacji konfliktowej w pracy zawodowej	2		EK02
ĆW2	Analiza zalet i wad różnych stylów negocjowania	2		EK03
ĆW3	Analiza możliwości wykorzystania różnych technik negocjacyjnych	2		EK03
ĆW4	Opracowywanie scenariusza negocjacji	2		EK04
ĆW5	Przebieg negocjacji z przestrzeganiem norm etycznych – scenki symulujące	6		EK03, EK04, EK05
ĆW6	Podsumowanie i zaliczenie ćwiczeń	1		EK02, EK03, EK04, EK05
suma godzin		15		

18 Narzędzia/metody dydaktyczne

1. Wykład
2. Prezentacje wizualne
3. Filmy edukacyjne
4. Dyskusja
5. Scenariusz negocjacji
6. Scenki symulujące realne sytuacje negocjacyjne

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

- F1. Przygotowanie do ćwiczeń
F2. Frekwencja na ćwiczeniach
F3. Poprawność wykonywania prac na ćwiczeniach
P1. Kolokwium pisemne

20 Obciążenie pracą studenta

forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
	S	NS
Godziny kontaktowe z nauczycielem, w tym:	35	
Uczestnictwo w zajęciach	30	
Udział w konsultacjach	5	
Przygotowanie do wykładów i ćwiczeń	75	
Przygotowanie do kolokwium	40	
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	6	

21 Literatura podstawowa i uzupełniająca**Literatura podstawowa:**

1. Bargiel-Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
2. Fisher R., Ury W., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2004.

Literatura uzupełniająca:

1. Bazerman M.H., Neal M.A., Negocjując racjonalnie, Wyd. PTP, Olsztyn 1997.
2. Doliński D., Techniki wpływu społecznego. Wydawnictwo naukowe Scholar, Warszawa 2006.

Inne przydatne informacje

23 Inne przydatne informacje o przedmiocie

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

*do decyzji koordynatora

22 Formy/kryteria oceny – szczegóły

nr efektu	Niezliczony / niedostateczny	Zaliczony/ dostateczny	Zaliczony/ dobry	Zaliczony/ bardzo dobry
EK01	Student nie wykazuje znajomości większości podstawowych kategorii pojęciowych z zakresu wiedzy o konfliktach i negocjacjach.	Student wykazuje znajomość podstawowych kategorii pojęciowych z zakresu wiedzy o konfliktach i negocjacjach.	Student wykazuje pełną znajomość kategorii pojęciowych z zakresu wiedzy o konfliktach i negocjacjach.	Student wykazuje pełną znajomość kategorii pojęciowych oraz potrafi je zinterpretować pod kontem ich roli.
EK02	Student nie zna źródeł i rodzajów konfliktów oraz sposobów ich rozstrzygania.	Student zna podstawowe źródła i rodzaje konfliktów oraz sposoby ich rozstrzygania.	Student wykazuje pełną znajomość źródeł i rodzajów konfliktów oraz sposobów ich rozstrzygania.	Student wykazuje pełną znajomość źródeł i rodzajów konfliktów oraz sposobów ich rozstrzygania, a także potrafi ocenić rolę konfliktu w pracy zawodowej.
EK03	Student nie zna istoty negocjacji oraz stylów, etapów i pułapek w negocjacjach.	Student potrafi scharakteryzować istotę negocjacji oraz wymienić style, etapy, techniki i pułapki w negocjacjach, bez ich dokładnego opisu.	Student potrafi scharakteryzować istotę negocjacji oraz wymienić i dokładnie opisać style, etapy, techniki i pułapki w negocjacjach.	Student potrafi scharakteryzować istotę negocjacji oraz wymienić i dokładnie opisać style, etapy, techniki i pułapki w negocjacjach, jak też ocenić przydatność poszczególnych stylów i technik negocjacyjnych.
EK04	Student nie potrafi opracować prostej strategii negocjacyjnej i przeprowadzić negocjacje.	Student potrafi opracować prostą strategię negocjacyjną z zastosowaniem kilku technik negocjacyjnych w praktyce.	Student potrafi opracować bardziej złożoną strategię negocjacyjną z oceną zastosowanych technik w praktyce.	Student potrafi opracować bardziej złożoną strategię negocjacyjną i poprawnie przeprowadzić negocjacje oraz je przeanalizować.
EK05	Student nie zna norm etycznych obowiązujących w negocjacjach.	Student zna podstawowe normy etyczne obowiązujące w negocjacjach.	Student zna normy etyczne obowiązujące w negocjacjach oraz potrafi wskazać moralnie złe zachowania negocjatorów.	Student potrafi w sposób swobodny i w pełni etyczny przeprowadzić negocjacje.

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	1,2,3,4	P1
EK02	K_W06, K_W19	C2	W1, ĆW.1	1,2,3,4	P1
EK03	K_W06, K_W19	C3	W4- W6, ĆW.2, ĆW3	1,2,3,4	P1
EK04	K_U02, K_U06, K_U10	C4	ĆW.4, ĆW5	4,5,6	F1, F2, F3
EK05	K_K04, K_K06, K_07	C5	W7, ĆW5	1,2,3,4,5,6	P1

