

KARTA MODUŁU KSZTAŁCENIA

ROK AKADEMICKI 2016/2017

Informacje ogólne

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
kierunkowego

5 Typ modułu
obowiązkowy

6 Poziom studiów
studia I stopnia

7 Liczba punktów ECTS
3

8 Poziom przedmiotu
podstawowy

9 Rok studiów, semestr
I rok, 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	30				1	2			
--------------------	----	----	--	--	--	---	---	--	--	--

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
- 2.
- 3.

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. |

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 i negocjacji. Czynniki decydujące o wzroście znaczenia problematyki zarządzania konfliktem, 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, strategię i style negocjacji	2		EK03, EK04, EK05
W5	Modele negocjacji – negocjacje integracyjne. Istota negocjacji integracyjnych, proces negocjacji integracyjnych, strategię negocjacji integracyjnych (uzyskanie dodatkowych zasobów, wymiana kwestii, „obcięcie 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	2		EK04, EK05

wielostronnych, negocjacje wewnątrz organizacji, zasady prowadzenia zebrań, właściwości negocjacji wielostronnych			
suma godzin		15	
forma zajęć - ćwiczenia	liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
ĆW1			
ĆW2			
ĆW3			
ĆW4			
ĆW5			
ĆW6			
ĆW..n			
suma godzin			
forma zajęć - laboratoria	liczba godzin S	liczba godzin NS	odniesienie do efektów kształcenia dla przedmiotu
L1			
L2			
L3			
L4			
L5			
L6			
L..n			
suma godzin			

18 Narzędzia/metody dydaktyczne	
1.	Wykład
2.	Prezentacja multimedialna
3.	Analiza przypadków (metoda kazusów)
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
P2.	
P..n	

20 Obciążenie pracą studenta	
forma aktywności	średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
	S
Godziny kontaktowe z nauczycielem	15
Czytanie literatury	10
Przygotowanie się do zajęć	10

Przygotowanie indywidualnych prezentacji na zajęciach	20
Przygotowanie prac grupowych	15
Przygotowanie do egzaminu	10
SUMA	80
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	3

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

n...

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

n...

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 i mediacji, 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_W02, K_W11	C1,C2	W1, W6	N1, N2, N3, N4	F1, F2, P1
EK02	K_W16	C2	W2	N1, N2, N3,	F1, F2, P1
EK03	K_U01	C3	W4, W5, W6,	N1, N2,, N6,	F1, F2, P1
EK04	K_U03	C4	W3, W4, W5, W6, W7, W8,	N1, N2,N5	F1, F2, P1
EK05	K_K03, K_K04,	C4	W4, W5. W6, W7, W8,	N1-N6	F1, F2, P1
EK06	K_K10	C5	W1-W8	N1, N3,N4, N6	F1, F2, P1

