

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Podstawy negocjacji**

Nazwa w języku angielskim: **THE BASIS OF NEGOTIATIONS**

Kierunek studiów (jeśli dotyczy): **Mechanika i Budowa Maszyn**

Specjalność (jeśli dotyczy):

Poziom i forma studiów: **II stopień, niestacjonarne**

Rodzaj przedmiotu: **obowiązkowy**

Kod przedmiotu: **HMH100035BK**

Grupa kursów: **nie**

	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium
Liczba godzin zajęć zorganizowanych w Uczelni (ZZU)	10				
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta (CNPS)	60				
Forma zaliczenia	Zaliczenie na ocenę				
Grupa kursów					
Liczba punktów ECTS	2				
w tym liczba punktów odpowiadająca zajęciom o charakterze praktycznym (P)					
w tym liczba punktów ECTS odpowiadająca zajęciom wymagającym bezpośredniego kontaktu (BK)					

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH

1. Podstawowa wiedza z obszaru nauk humanistycznych i obszaru nauk społecznych

CELE PRZEDMIOTU

- C1. Zapoznanie studentów z wiedzą z zakresu teorii negocjacji.
- C2. Opanowanie przez studentów umiejętności samodzielnego prowadzenia negocjacji, zarówno w strukturach gospodarczych, jak i w obszarach społecznych.
- C3. Opanowanie przez studentów umiejętności budowania strategii negocjacyjnych, zarządzania sytuacjami kryzysowymi i konfliktowymi.
- C4. Opanowanie przez studentów umiejętności prowadzenia rozmów kwalifikacyjnych.

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ

I. Z zakresu wiedzy:

PEK_W01 - Student ma pogłębioną wiedzę przydatną do formułowania i rozwiązywania zadań negocjacyjnych w działalności inżynierskiej i pozainżynierskiej.

PEK_W02 - Student zna metody, techniki i narzędzia związane z negocjowaniem i potrafi je zastosować przy rozwiązywaniu prostych zadań inżynierskich i pozainżynierskich

II. Z zakresu umiejętności:

PEK_U02 - Student potrafi porozumiewać się i kierować procesem negocjacyjnym w środowisku zawodowym i pozazawodowym przy użyciu różnych technik negocjacyjnych.

III. Z zakresu kompetencji społecznych:

PEK_K01 - Student potrafi myśleć krytycznie i argumentować swoje stanowisko.

PEK_K02 - Student potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role.

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć – Wykład		Liczba godzin
Wy1	O procesie negocjacji. O strategii negocjacyjnej, jej przedmiocie i podmiocie.	2
Wy2	O kryzysie. Komunikacja w kryzysie.	2
Wy3	O konflikcie. Komunikacja w konflikcie.	2
Wy4	O negocjowaniu jako działaniu komunikacyjnym.	1
Wy5	O rozmowach kwalifikacyjnych jako działaniu negocjacyjnym.	1
Wy6	O komunikowaniu w warunkach stresu, motywowania, sytuacji społecznej.	1
Wy7	O aktywnym negocjowaniu. Podsumowanie.	1
		Suma: 10

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1. wykład interaktywny

N2. case study

N3. prezentacja

N4. dyskusja

LITERATURA PODSTAWOWA I UZUPEŁNIAJĄCA

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] Waszkiewicz J.: Jak Polak z Polakiem? Warszawa –Wrocław 1997.
- [2] Dąbrowski P.J.: Praktyczna teoria negocjacji. Warszawa 1991.

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] Lawson M.: Wobec konfliktu. Kraków 1993.
- [2] Jacyniak A., Płużek Z.: Świat ludzkich kryzysów. Kraków 1997.
- [3] Dana D.: Rozwiązywanie konfliktów. Warszawa 1993.
- [4] Chępa S., Witkowski T. Psychologia konfliktów. Warszawa 1995.

Faculty of Mechanical Engineering

SUBJECT CARD

Name in Polish: **Podstawy negocjacji**

Name in English: **THE BASIS OF NEGOTIATIONS**

Main field of study (if applicable): **Mechanical Engineering and Machine Building**

Specialization (if applicable):

Level and form of studies: **II level, part-time**

Kind of subject: **obligatory**

Subject code: **HMH100035BK**

Group of courses: **no**

	Lecture	Classes	Laboratory	Project	Seminar
Number of hours of organized classes in University (ZZU)	10				
Number of hours of total student workload (CNPS)	60				
Form of crediting	Crediting with grade				
Group of courses					
Number of ECTS points	2				
including number of ECTS points for practical (P) classes					
including number of ECTS points for direct teacher-student contact (BK) classes					

PREREQUISITES RELATING TO KNOWLEDGE, SKILLS AND OTHER COMPETENCES

SUBJECT OBJECTIVES

SUBJECT LEARNING OUTCOMES

I. Relating to knowledge:

II. Relating to skills:

III. Relating to social competences:

PROGRAM CONTENT		
Form of classes – Lecture		Number of hours
Lec1		2
Lec2		2
Lec3		2
Lec4		1
Lec5		1
Lec6		1
Lec7		1
		Total hours: 10

TEACHING TOOLS USED
N1. N2. case study N3. N4.

PRIMARY AND SECONDARY LITERATURE
<u>PRIMARY LITERATURE</u> <u>SECONDARY LITERATURE</u>