#### karta przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje i mediacje |

1. Usytuowanie przedmiotu w systemie studiów

|  |  |
| --- | --- |
| 1.1. Kierunek studiów | Zarządzanie |
| 1.2. Forma i ścieżka studiów | Stacjonarne |
| 1.3. Poziom kształcenia | Studia I stopnia |
| 1.4. Profil studiów | Praktyczny |

|  |  |
| --- | --- |
| 1.5. Specjalność | Zarządzanie firmą |
| 1.6. Koordynator przedmiotu | dr Paweł Rogalski |

2. Ogólna charakterystyka przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| 2.1. Przynależność do grupy przedmiotu | Do wyboru/praktyczny |
| 2.2. Liczba ECTS | 2 |
| 2.3. Język wykładów | polski |
| 2.4. Semestry, na których realizowany jest przedmiot | 3 semestr |
| 2.5.Kryterium doboru uczestników zajęć | Studenci, którzy wybrali specjalność Zarządzanie firmą |

1. Efekty uczenia się i sposób prowadzenia zajęć
   1. Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Cele przedmiotu |
|
| C1 | Poznanie podstawowych pojęć z zakresu negocjacji i mediacji |
| C2 | Nabycie wiedzy o mediacjach oraz strategiach i modelach negocjacyjnych w zarządzaniu |
| C3 | Rozwijanie umiejętności argumentowania w negocjacjach |
| C4 | Rozwijanie umiejętności wyboru adekwatnych technik negocjacyjnych |
| C5 | Przejawianie postawy neutralności w prowadzonych negocjacjach |

* 1. Przedmiotowe efekty uczenia się, z podziałem na wiedzę, umiejętności i kompetencje, wraz z odniesieniem do kierunkowych efektów uczenia się

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | Opis przedmiotowych efektów uczenia się | Odniesienie do kierunkowych efektów  uczenia się (symbole) | Sposób realizacji (X) | | | |
| ST | | NST | |
| Zajęcia na Uczelni | Obowiązkowe/dodatkowe\* zajęcia na platformie | Zajęcia na Uczelni | Obowiązkowe/dodatkowe\* zajęcia na platformie |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **wiedzy** zna i rozumie | | | | | | |
| W1 | Zna i rozumie podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji i mediacji | Z\_W02 |  | X |  |  |
| W2 | Rozróżnia mediacje od negocjacji | Z\_W02 |  |  |  |  |
| W3 | Zna strategie i modele negocjacji | Z\_W03 |  |  |  |  |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **umiejętności** potrafi | | | | | | |
| U1 | Potrafi zastosować adekwatną strategię i model negocjacji | Z\_U01, Z\_U02 |  | X |  |  |
| U2 | Potrafi wykorzystać właściwą technikę negocjacji | Z\_U03 |  |  |  |  |
| U3 | Potrafi użyć właściwej argumentacji w negocjacji w założonej sytuacji spornej | Z\_U04 |  | X |  |  |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **kompetencji społecznych** jest gotów do | | | | | | |  |  |
| K1 | Zajmuje neutralną postawę wobec uczestników sporu | Z\_K011 |  | X |  |  |
| K2 | Zajmuje koncyliacyjną postawę w prowadzonych negocjacjach | Z\_K03 |  | X |  |  |

3.3. Formy zajęć dydaktycznych i ich wymiar godzinowy - Studia stacjonarne (ST), Studia niestacjonarne (NST)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ścieżka | Wykład | Ćwiczenia | Projekt | Warsztat | Laboratorium | Seminarium | Lektorat | Obowiązkowe zajęcia prowadzone z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość | Inne | **Punkty ECTS** |
| **ST** |  |  |  | 15 |  |  |  |  |  | 2 |
| **NST** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

3.4. Treści kształcenia (oddzielnie dla każdej formy zajęć: (W, ĆW, PROJ, WAR, LAB, LEK, INNE). Należy zaznaczyć (X), w jaki sposób dane treści będą realizowane (zajęcia na uczelni lub obowiązkowe / dodatkowe zajęcia na platformie e-learningowej prowadzone z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość)

RODZAJ ZAJĘĆ: warsztat

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | Treść zajęć | Sposób realizacji | | | |
| ST | | NST | |
| ZAJĘCIA NA UCZELNI | OBOWIĄZKOWE / DODATKOWE\*[[1]](#footnote-1) ZAJĘCIA NA PLATFORMIE | ZAJĘCIA NA UCZELNI | OBOWIĄZKOWE / ZAJĘCIA NA PLATFORMIE |
| 1. | Wprowadzenie do przedmiotu | X |  |  |  |
| 2. | Strategie, modele i techniki negocjacji. BATNA, WATNA i ZOPA | X |  |  |  |
| 3. | Ocena sytuacji negocjacyjnej | X |  |  |  |
| 4. | Ocena subiektywnych aspektów negocjacji  Debata, symulacja negocjacji, studium przypadku | X |  |  |  |

3.5. Metody weryfikacji efektów uczenia się (wskazanie i opisanie metod prowadzenia zajęć oraz weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się, np. debata, case study, przygotowania i obrony projektu, złożona prezentacja multimedialna, rozwiązywanie zadań problemowych, symulacje sytuacji, wizyta studyjna, gry symulacyjne + opis danej metody):

Weryfikacja osiągniętych efektów uczenia się nastąpi na podstawie sposobu rozwiązania sytuacji konfliktowych (np. w zakładzie pracy na tle płacowym) drogą negocjacji, sposobu argumentacji w debacie.

Warsztat:

W trakcie trwania zajęć prowadzone będą ćwiczenia kontrolne z zakresu omawianego tematu. Zaliczenie odbywać się będzie w formie ustnej. Studenci będą losować pytania z listy, która zostanie przekazana na ostatnich zajęciach.

3.6. Kryteria oceny osiągniętych efektów uczenia się

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Na ocenę 3 lub „zal.”  student zna i rozumie/potrafi/jest gotów do | Na ocenę 4 student zna i rozumie/potrafi/jest gotów do | Na ocenę 5 student zna i rozumie/potrafi/jest gotów do |
| W | Zna podstawowe pojęcia , strategie i modele negocjacji | Potrafi dokonać wyboru właściwej formy dialogu (mediacje lub negocjacje) | Stosuje adekwatne techniki negocjacji prowadzące do polubownego rozstrzygnięcia sporu |
| U | Posiada umiejętność oceny sytuacji negocjacyjnej | Potrafi zastosować właściwa argumentację | Potrafi pogodzić zwaśnione strony |
| K | Zachowuje neutralną postawę w prowadzonych negocjacjach | Jest zdolny prowadzić negocjacje w sposób koncyliacyjny | Jest zdolny stworzyć właściwy klimat negocjacji |

3.7. Zalecana literatura

**Podstawowa:**

1. Ury W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa, 2007.

**Uzupełniająca:**

1.Cichobłaziński L. Techniki negocjacji i mediacji, Częstochowa, 2008;

2. Gmurzyńska E., Morek R., (red.), Mediacje. Teoria i praktyka, Warszawa 2014;

4. Nakład pracy studenta - bilans punktów ECTS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaje aktywności studenta** | **Obciążenie studenta** | |
| **studia ST** | **studia NST** |
| **Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu studenta z nauczycielem akademickim w siedzibie uczelni** | **15** |  |
| Zajęcia przewidziane planem studiów | 15 |  |
| Konsultacje dydaktyczne (mini. 10% godz. przewidzianych na każdą formę zajęć) | 2 |  |
| **Praca własna studenta** | **35** |  |
| Przygotowanie bieżące do zajęć, przygotowanie prac projektowych/prezentacji/itp. | 15 |  |
| Przygotowanie do zaliczenia zajęć | 20 |  |
| **SUMARYCZNE OBCIĄŻENIE GODZINOWE STUDENTA** | **50** |  |
| **Liczba punktów ECTS** | **2** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Data ostatniej zmiany | 18.10.2021 |
| Zmiany wprowadził | dr Paweł Rogalski |
| Zmiany zatwierdził | Anna Bielak |

1. \*Niepotrzebne usunąć [↑](#footnote-ref-1)