



### IV. Opis programu studiów

#### 3. KARTA PRZEDMIOTU

|                                      |                                           |
|--------------------------------------|-------------------------------------------|
| Kod przedmiotu                       |                                           |
| Nazwa przedmiotu                     | <b>HES 4<br/>Negocjacje w biznesie</b>    |
| Nazwa przedmiotu w języku angielskim | <b>HES 4<br/>Negotiations in business</b> |
| Obowiązuje od roku akademickiego     | <b>2019/20</b>                            |

#### USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

|                                  |                                                                                                                  |
|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kierunek studiów                 |                                                                                                                  |
| Poziom kształcenia               |                                                                                                                  |
| Profil studiów                   |                                                                                                                  |
| Forma i tryb prowadzenia studiów |                                                                                                                  |
| Zakres                           |                                                                                                                  |
| Jednostka prowadząca przedmiot   |                                                                                                                  |
| Koordynator przedmiotu           | <b>Dr inż. Ludomir Tuszyński</b>                                                                                 |
| Zatwierdził                      | <b>Dziekan Wydziału Elektrotechniki<br/>Automatyki i Informatyki<br/>Dr hab. inż. Antoni Różowicz, prof. PŚk</b> |

#### OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

|                                               |  |
|-----------------------------------------------|--|
| Przynależność do grupy/bloku przedmiotów      |  |
| Status przedmiotu                             |  |
| Język prowadzenia zajęć                       |  |
| Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr |  |
| Wymagania wstępne                             |  |
| Egzamin (TAK/NIE)                             |  |
| Liczba punktów ECTS                           |  |

| Forma prowadzenia zajęć   | wykład | ćwiczenia | laboratorium | projekt | Inne |
|---------------------------|--------|-----------|--------------|---------|------|
| Liczba godzin w semestrze | 15     | 0         | 0            | 0       | 0    |

**EFEKTY UCZENIA SIĘ**

| Kategoria             | Symbol efektu | Efekty kształcenia                                                                        | Odniesienie do efektów kierunkowych |
|-----------------------|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Wiedza                | W01           | Ma podstawową wiedzę z zakresu komunikacji i przyczyn powstawania konfliktów              | INF1_W21                            |
|                       | W02           | Ma wiedzę o procesie negocjacyjnym.                                                       | INF1_W21                            |
|                       | W03           | Ma wiedzę z zakresu doboru strategii negocjacji w zależności od sytuacji.                 | INF1_W21                            |
|                       | W04           | Zna rolę komunikacji werbalnej i pozawerbalnej w procesie negocjacji.                     | INF1_W21                            |
| Umiejętności          | U01           | Potrafi określić czym są negocjacje i w jakich sytuacjach konieczne jest ich prowadzenie. | INF1_U01                            |
|                       | U02           | Potrafić zastosować określone strategie i techniki negocjacyjne.                          | INF1_U01                            |
| Kompetencje społeczne | K01           | Ma świadomość znaczenia wiedzy o negocjacjach dla umiejętności rozwiązywania konfliktów.  | INF1_K01                            |

**TREŚCI PROGRAMOWE**

| Forma zajęć* | Treści programowe                                                                                               |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| wykład       | 1. Pojęcie negocjacji, znaczenie negocjacji w zarządzaniu organizacją. Negocjowanie jako proces komunikacyjny.  |
|              | 2. Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów, sporów, sytuacji kryzysowych.                               |
|              | 3. Style i techniki negocjacyjne (dominujący, kompromisowy, unikający, dostosowawczy, współpracujący).          |
|              | 4. Planowanie, przebieg, zakończenie, ocena negocjacji.                                                         |
|              | 5. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach.                                                           |
|              | 6. Skuteczny negocjator (cechy, mity i rzeczywistość).                                                          |
|              | 7. Negocjacje w działalności przedsiębiorstwa. Negocjacje międzynarodowe (różnice kulturowe, język negocjacji). |
|              | 8. Kolokwium zaliczeniowe                                                                                       |

\*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

**METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ**

| Symbol efektu | Metody sprawdzania efektów uczenia się |                 |           |         |              |      |
|---------------|----------------------------------------|-----------------|-----------|---------|--------------|------|
|               | Egzamin ustny                          | Egzamin pisemny | Kolokwium | Projekt | Sprawozdanie | Inne |
| W01           |                                        |                 | X         |         |              |      |
| W02           |                                        |                 | X         |         |              |      |
| W03           |                                        |                 | X         |         |              |      |
| W04           |                                        |                 | X         |         |              |      |
| U01           |                                        |                 | X         |         |              |      |
| U02           |                                        |                 | X         |         |              |      |
| K01           |                                        |                 | X         |         |              |      |

**FORMA I WARUNKI ZALICZENIA**

| Forma zajęć* | Forma zaliczenia | Warunki zaliczenia                            |
|--------------|------------------|-----------------------------------------------|
| wykład       |                  | Uzyskanie co najmniej 50% punktów z kolokwium |

\*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

## NAKŁAD PRACY STUDENTA

| Bilans punktów ECTS |                                                                                                        |                     |   |   |   |   |           |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---|---|---|---|-----------|
| Lp.                 | Rodzaj aktywności                                                                                      | Obciążenie studenta |   |   |   |   | Jednostka |
| 1.                  | Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów                                                            | W                   | C | L | P | S | h         |
|                     |                                                                                                        | 15                  |   |   |   |   |           |
| 3.                  | Inne (konsultacje, egzamin)*                                                                           | 2                   |   |   |   |   | h         |
| 4.                  | <b>Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>                                       | <b>17</b>           |   |   |   |   |           |
| 5.                  | <b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b> | <b>0,68</b>         |   |   |   |   |           |
| 6.                  | <b>Liczba godzin samodzielnej pracy studenta</b>                                                       | <b>8</b>            |   |   |   |   |           |
| 7.                  | <b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy</b>                         | <b>0,32</b>         |   |   |   |   |           |
| 8.                  | <b>Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym</b>                                     | <b>0</b>            |   |   |   |   |           |
| 9.                  | <b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym</b>            | <b>0,00</b>         |   |   |   |   |           |
| 10.                 | <b>Sumaryczne godzinowe obciążenie pracą studenta</b>                                                  | <b>25</b>           |   |   |   |   |           |
| 11.                 | <b>Punkty ECTS za moduł</b><br><i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>                       | <b>1</b>            |   |   |   |   |           |

\* wszelkie formy weryfikacji efektów, w tym egzaminy oraz nie więcej niż 2 godziny konsultacji dla każdej formy zajęć

## LITERATURA

1. Błaut R., Skuteczne negocjacje, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 2000.
2. Dawson R., Sekrety udanych negocjacji, MT Biznes, Warszawa 2011.
3. Fisher R., Ury W., Patron B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 1996.
4. Kamiński J., Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2003.
5. Kendik M., Negocjacje międzynarodowe, Difin, Warszawa 2009.
6. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2000.
7. Rządca R. A., Wujec P., Negocjacje, PWE, Warszawa 1999.
8. Watkins M., Sztuka negocjacji w biznesie, Helion, Gliwice 2005.

Uwaga: wykaz literatury winien uwzględniać aktualne i dostępne publikacje