



Politechnika Świętokrzyska

WYDZIAŁ ELEKTROTECHNIKI, AUTOMATYKI I INFORMATYKI

Załącznik nr 9
do Zarządzenia Rektora Nr 35/19
z dnia 12 czerwca 2019 r.

IV. Opis programu studiów

3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	E-AiEP-11-s7
Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie (HES 3)
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations in business (HES 3)
Obowiązuje od roku akademickiego	2019/20

USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Automatyka i Elektrotechnika Przemysłowa
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne
Zakres	
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Elektrotechniki Przemysłowej i Automatyki
Koordynator przedmiotu	Dr inż. Ludomir Tuszyński
Zatwierdził	Dziekan Wydziału Elektrotechniki Automatyki i Informatyki Dr hab. inż. Antoni Różowicz, prof. PŚk

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Przedmiot kształcenia ogólnego
Status przedmiotu	Wybieralny
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr VII
Wymagania wstępne	
Egzamin (TAK/NIE)	Nie
Liczba punktów ECTS	1

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	AiEP1_W15
	W02	Ma wiedzę o procesie negocjacyjnym.	AiEP1_W15
	W03	Ma wiedzę z zakresu doboru strategii negocjacji w zależności od sytuacji.	AiEP1_W15
	W04	Zna rolę komunikacji werbalnej i pozawerbalnej w procesie negocjacji.	AiEP1_W15
Umiejętności	U01	Potrafi określić czym są negocjacje i w jakich sytuacjach konieczne jest ich prowadzenie.	AiEP1_U14
	U02	Potrafić zastosować określone strategie i techniki negocjacyjne.	AiEP1_U14
Kompetencje społeczne	K01	Ma świadomość znaczenia wiedzy o negocjacjach dla umiejętności rozwiązywania konfliktów.	AiEP1_K3

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	zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej 50% punktów z kolokwium

*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

NAKŁAD PRACY STUDENTA

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

* 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