

KARTA ZAJĘĆ (SYLABUS)

1. Zajęcia i ich usytuowanie w harmonogramie realizacji programu

<i>Jednostka prowadząca kierunek studiów</i>	Instytut Nauk Technicznych
<i>Nazwa kierunku studiów</i>	Inżynieria i Innowacje w Biznesie
<i>Forma prowadzenia studiów</i>	stacjonarne
<i>Profil studiów</i>	praktyczny
<i>Poziom kształcenia</i>	studia II stopnia
<i>Nazwa zajęć</i>	Inteligentne Technologie Inżynierskie
<i>Kod zajęć</i>	H-S 02
<i>Poziom/kategoria zajęć</i>	przedmiot: kształcenia humanistyczno-społecznego
<i>Status zajęć</i>	obowiązkowy
<i>Usytuowanie zajęć w harmonogramie realizacji zajęć</i>	Semestr 1
<i>Język wykładowy</i>	polski
<i>Liczba punktów ECTS</i>	2
<i>Koordinator zajęć</i>	prof. dr hab. inż. Wiesław Piekarski
<i>Odpowiedzialny za realizację zajęć</i>	prof. dr hab. inż. Wiesław Piekarski

2. Formy zajęć dydaktycznych i ich wymiar w harmonogramie realizacji programu studiów

Wykład W	Ćwiczenia C	Konwersatorium K	Laboratorium L	Projekt P	Seminarium S	Praktyka PZ
-	30	-	-	-	-	-

3. Cele przedmiotu

- Cel 1. Nauczenie studentów podstawowych metod, typów i technik negocjacyjnych.
- Cel 2. Nabycie umiejętności związanych z przygotowaniem, identyfikacją potrzeb własnych i partnera, odpowiednią argumentacją, oraz zachowaniami w sytuacjach konfliktowych.

4. Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji.

- A. Wiedza na poziomie studiów I stopnia.

5. Efekty uczenia się dla zajęć, wraz z odniesieniem do kierunkowych efektów uczenia się

<i>Symbol efektu</i>	<i>Opis efektów uczenia się dla zajęć</i>	<i>Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się - identyfikator kierunkowych efektów uczenia się</i>
W zakresie wiedzy: zna i rozumie		
W_01	szczegółowo zagadnienia z zakresu zasad komunikacji niezbędnych w prowadzeniu negocjacji, psychologii konfliktu oraz podstaw taktyki negocjacyjnych	P7S_WG(O) – K_W04 P7S_WG(I) – K_W04
W zakresie umiejętności: potrafi		
U_01	wykorzystywać poznane metody badawcze w zakresie rozwiązywania konfliktów, taktyki negocjacyjnej oraz komunikacji niezbędnej w prowadzeniu negocjacji	P7S_UW(O) – K_U07 P7S_UW(I) – K_U07
W zakresie kompetencji społecznych: jest gotów do		
K_01	inicjowania działania na rzecz interesu publicznego w relacjach z podmiotami gospodarczymi	P7S_KO(O) – K_K03

Ćwiczenia

Lp.	Treści kształcenia	Liczba godz.
C 1	Istota negocjacji (negocjacje stanowiskowe a negocjacje oparte na zasadach, negocjacje miękkie i twarde).	2
C 2	Konflikt (konflikty interpersonalne, konflikty o sumie zerowej, konflikty motywów mieszanych).	2
C 3	Proces negocjacji.	2
C 4	Cykl negocjacyjny i spirala negocjacyjna.	2
C 5	Reguły negocjacji.	2
C 6	Style negocjacyjne.	2
C 7	Przygotowanie do negocjacji (przygotowanie się do rozmów scenariusz negocjacyjny,teczka negocjacyjna, trafność doboru czasu i miejsca dobór stylu negocjacji).	4
C 8	Cechy i umiejętności dobrego negocjatora.	3
C 9	BATNA (przygotowanie alternatyw, najlepsza alternatywa dla porozumienia negocjacyjnego).	4
C 10	Znaczenie komunikacji interpersonalnej w negocjacjach (komunikacja werbalna i sztuka oratorska, mowa ciała w negocjacjach).	4
C 11	Cechy skutecznego negocjatora.	3
Razem		30

7. Metody weryfikacji efektów uczenia się /w odniesieniu do poszczególnych efektów/

<i>Symbol efektu uczenia się</i>	<i>Forma weryfikacji</i>						
	<i>Egzamin ustny</i>	<i>Egzamin pisemny</i>	<i>Kolokwium</i>	<i>Projekt</i>	<i>Sprawdzian wejściowy</i>	<i>Sprawozdanie</i>	<i>Inne</i>
W_01			X				
U_01							X
K_01							X

8. Narzędzia dydaktyczne

Symbol	Rodzaj zajęć
N 1	Ćwiczenia prowadzone są metodą komunikacyjną. Formy pracy: praca indywidualna, w parach i w grupach, dyskusja, prezentacje. Zajęcia z wykorzystaniem technologii informacyjnej i komputerowej. Praca z tekstem ogólnym i specjalistycznym z wykorzystaniem zasobów dostępnych w druku i internecie.

9. Ocena osiągniętych efektów uczenia się

9.1. Sposoby oceny

Ocena formująca

F1	kolokwium
F2	odpowiedź ustna, prezentacja
F3	odpowiedź pisemna
F4	aktywność na zajęciach

Ocena podsumowująca

P1	Zaliczenie ćwiczeń na podstawie średniej F1+ F2 + F3 + F4
P2	Zaliczenie przedmiotu na podstawie średniej ważonej P1

9.2. Kryteria oceny

Symbol efektu uczenia się	na ocenę 3	na ocenę 3,5	na ocenę 4	na ocenę 4,5	na ocenę 5
W_01	zna i rozumie szczegółowo zagadnienia z zakresu zasad komunikacji niezbędnych w prowadzeniu negocjacji, psychologii konfliktu oraz podstaw taktyki negocjacyjnych na poziomie podstawowym	zna i rozumie szczegółowo zagadnienia z zakresu zasad komunikacji niezbędnych w prowadzeniu negocjacji, psychologii konfliktu oraz podstaw taktyki negocjacyjnych na poziomie dostatecznym	zna i rozumie szczegółowo zagadnienia z zakresu zasad komunikacji niezbędnych w prowadzeniu negocjacji, psychologii konfliktu oraz podstaw taktyki negocjacyjnych na poziomie dobrym	zna i rozumie szczegółowo zagadnienia z zakresu zasad komunikacji niezbędnych w prowadzeniu negocjacji, psychologii konfliktu oraz podstaw taktyki negocjacyjnych na poziomie wyróżniającym	zna i rozumie szczegółowo zagadnienia z zakresu zasad komunikacji niezbędnych w prowadzeniu negocjacji, psychologii konfliktu oraz podstaw taktyki negocjacyjnych na poziomie bardzo dobrym
U_02	nabył umiejętności wykorzystywania poznanych metod badawczych w zakresie rozwiązywania konfliktów, taktyki negocjacyjnej oraz komunikacji niezbędnej w prowadzeniu negocjacji na poziomie podstawowym	nabył umiejętności wykorzystywania poznanych metod badawczych w zakresie rozwiązywania konfliktów, taktyki negocjacyjnej oraz komunikacji niezbędnej w prowadzeniu negocjacji na poziomie dostatecznym	nabył umiejętności wykorzystywania poznanych metod badawczych w zakresie rozwiązywania konfliktów, taktyki negocjacyjnej oraz komunikacji niezbędnej w prowadzeniu negocjacji na poziomie dobrym	nabył umiejętności wykorzystywania poznanych metod badawczych w zakresie rozwiązywania konfliktów, taktyki negocjacyjnej oraz komunikacji niezbędnej w prowadzeniu negocjacji na poziomie wyróżniającym	nabył umiejętności wykorzystywania poznanych metod badawczych w zakresie rozwiązywania konfliktów, taktyki negocjacyjnej oraz komunikacji niezbędnej w prowadzeniu negocjacji na poziomie bardzo dobrym
K_01	jest gotów do inicjowania działania na rzecz interesu publicznego w relacjach z podmiotami gospodarczymi na poziomie podstawowym	jest gotów do inicjowania działania na rzecz interesu publicznego w relacjach z podmiotami gospodarczymi na poziomie dostatecznym	jest gotów do inicjowania działania na rzecz interesu publicznego w relacjach z podmiotami gospodarczymi na poziomie dobrym	jest gotów do inicjowania działania na rzecz interesu publicznego w relacjach z podmiotami gospodarczymi na poziomie wyróżniającym	jest gotów do inicjowania działania na rzecz interesu publicznego w relacjach z podmiotami gospodarczymi na poziomie bardzo dobrym

10. Literatura podstawowa i uzupełniająca

Literatura podstawowa:

1. L. Zbiegień-Maciąg, Taktyki i techniki negocjacyjne, UWND, Kraków 2003,
2. Z. Nęcki, Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2000
3. R. Dawson, Sekrety udanych negocjacji, MT Biznes 2011
4. M. Watkins, Sztuka negocjacji w biznesie, Helion 2005
5. A. Słaboń, Konflikt społeczny i negocjacje AE Kraków 2008
6. N(P) Dunder B., Rosell L., Techniki negocjacyjne. Jak odnieść sukces w negocjacji, 2006.
7. (P) Fisher R., Shepiro D., Emocje w negocjacjach. Jak je wykorzystać nie tylko w biznesie, 2009.
8. (P) Gorman T., Perswazja. Droga do osiągnięcia celów, 2009.

Literatura uzupełniająca:

1. (P) Lax D., Sebenius J., Negocjacje w trzech wymiarach, 2007.
2. (U) Lewicki R., Saunders D., Barry B., Minton J., Zasady negocjacji. Kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów, 2008.

11. Macierz realizacji przedmiotu

<i>Symbol efektu uczenia się</i>	<i>Odniesienie efektu do efektów zdefiniowanych dla programu</i>	<i>Cele zajęć</i>	<i>Treści programowe</i>	<i>Narzędzia dydaktyczne</i>	<i>Sposoby oceny</i>
W_01	P7S_WG(O) – K_W04 P7S_WG(I) – K_W04	C 1	C 1-11	N 1	F1, F2, F3
U_02	P7S_UW(O) – K_U07 P7S_UW(I) – K_U07	C 2	C 1-11	N 1	F1, F2, F3
K_01	P7S_KO(O) – K_K03	C 1, C 2	C 1-11	N 1	F4

12. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Udział w wykładach	-
Udział w ćwiczeniach	30
Udział w konwersatoriach/laboratoriach	-
Udział nauczyciela akademickiego w egzaminie	-
Udział w konsultacjach	5
Suma godzin kontaktowych	35
Samodzielne studiowanie treści wykładów	-
Samodzielne przygotowanie do ćwiczeń	20
Przygotowanie do egzaminu i kolokwiów	5
Suma godzin pracy własnej studenta	25
Sumaryczne obciążenie studenta	60
Liczba punktów ECTS za przedmiot	2
Obciążenie studenta zajęciami praktycznymi	50
Liczba punktów ECTS za zajęcia praktyczne	2

13. Zatwierdzenie karty przedmiotu do realizacji.

14. Odpowiedzialny za przedmiot:

Dyrektor Instytutu:

Przemysław, dnia