

KARTA ZAJĘĆ (SYLABUS)

(forma uproszczona)

1. Zajęcia i ich usytuowanie w harmonogramie realizacji programu

1. Jednostka prowadząca kierunek studiów	Instytut Nauk Technicznych
2. Nazwa kierunku studiów	Inteligentne Technologie
3. Forma prowadzenia studiów	stacjonarne
4. Profil studiów	praktyczny
5. Poziom studiów	studia II stopnia
6. Nazwa zajęć	<i>Sztuka negocjacji w biznesie</i>
7. Kod zajęć	H-S 02
8. Poziom/kategoria zajęć	zajęcia: kształcenia humanistyczno-społecznego
9. Status zajęć	obowiązkowy
10. Usytuowanie zajęć w harmonogramie realizacji zajęć	semestr 1
11. Język wykładowy	polski
12. Liczba punktów ECTS	2

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

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

3. Cele zajęć

C1	Nauczenie studentów podstawowych metod, typów i technik negocjacyjnych.
C2	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 efektów uczenia się określonych dla kierunku

Lp.	Opis efektów uczenia się dla zajęć	Odniesienie do efektów uczenia się określonych dla kierunku - identyfikator efektów uczenia się
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

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
K_01	inicjowania działania na rzecz interesu publicznego w relacjach z podmiotami gospodarczymi	P7S_KO(O) – K_K03

6. Treści kształcenia – oddzielnie dla każdej formy zajęć dydaktycznych

Ćwiczenia

C1	Istota negocjacji (negocjacje stanowiskowe a negocjacje oparte na zasadach, negocjacje miękkie i twarde).	2
C2	Konflikt (konflikty interpersonalne, konflikty o sumie zerowej, konflikty motywów mieszanych).	2
C3	Proces negocjacji.	2
C4	Cykl negocjacyjny i spirala negocjacyjna.	2
C5	Reguły negocjacji.	2
C6	Style negocjacyjne.	2
C7	Przygotowanie do negocjacji (przygotowanie się do rozmów scenariusz negocjacyjny,teczka negocjacyjna, trafność doboru czasu i miejsca dobór stylu negocjacji).	4
C8	Cechy i umiejętności dobrego negocjatora.	3
C9	BATNA (przygotowanie alternatyw, najlepsza alternatywa dla porozumienia negocjacyjnego).	4
C10	Znaczenie komunikacji interpersonalnej w negocjacjach (komunikacja werbalna i sztuka oratorska, mowa ciała w negocjacjach).	4
C11	Cechy skutecznego negocjatora.	3
Razem		30

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

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

8. Obciążenie pracą studenta

	Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
	Udział w wykładach	30	
	Udział w ćwiczeniach		

	<i>Udział w konwersatoriach/laboratoriach/projektach</i>		
	<i>Udział w praktyce zawodowej</i>		
	<i>Udział nauczyciela akademickiego w egzaminie</i>		
	<i>Udział w konsultacjach</i>	5	
	Suma godzin, w ramach zajęć prowadzonych z bezpośrednim udziałem nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia	30	
	<i>Samodzielne przygotowanie do zajęć innych niż kształtujące umiejętności praktyczne</i>		
	<i>Samodzielne przygotowanie do zajęć kształtujących umiejętności praktyczne</i>	20	
	<i>Przygotowanie do konsultacji</i>		
	<i>Przygotowanie do egzaminu i kolokwium</i>	5	
	Suma godzin pracy własnej studenta	25	
	Sumaryczne obciążenie studenta	55	
	<i>Liczba punktów ECTS za zajęcia</i>	2	
	<i>Obciążenie studenta zajęciami kształtującymi umiejętności praktyczne</i>	50	
	<i>Liczba punktów ECTS za zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne</i>	2	
	<i>Liczba godzin zajęć prowadzonych z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość</i>		
	<i>Liczba punktów ECTS przypisana do zajęć prowadzonych z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość</i>		