

WYDZIAŁ ELEKTRYCZNY

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim:	Podstawy negocjacji
Nazwa w języku angielskim:	The basis of negotiations
Kierunek studiów (jeśli dotyczy):	Automatyka przemysłowa
Specjalność (jeżeli dotyczy):	
Stopień studiów i forma:	I stopień, stacjonarna
Rodzaj przedmiotu:	wybieralny / ogólnouczelniany
Kod przedmiotu:	PSH050611
Grupa kursów:	NIE

	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium
Liczba godzin zajęć zorganizowanych w Uczelni (ZZU):					15
Liczba godzin zajęć całkowitego nakładu pracy studenta (CNPS):					60
Forma zaliczenia:					zaliczenie na ocenę
Dla grupy kursów zaznaczyć kurs końcowy (X):					
Liczba punktów ECTS:					2
w tym liczba punktów odpowiadająca zajęciom o charakterze praktycznym (P):					2
w tym liczba punktów ECTS odpowiadająca zajęciom wymagającym bezpośredniego kontaktu (BK):					1.40

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1. Podstawowa wiedza z obszaru nauk humanistycznych i obszaru nauk społecznych

CELE PRZEDMIOTU

- C1. Zapoznanie studentów z wiedzą z zakresu teorii negocjacji.
- C2. Opanowanie przez studentów umiejętności samodzielnego prowadzenia negocjacji, zarówno w strukturach gospodarczych, jak i w obszarach społecznych.
- C3. Opanowanie przez studentów umiejętności budowania strategii negocjacyjnych, zarządzania sytuacjami kryzysowymi i konfliktowymi.
- C4. Opanowanie przez studentów umiejętności i kompetencji prowadzenia rozmów kwalifikacyjnych.

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ

Z zakresu wiedzy:

Z zakresu umiejętności:

- PEU_U01 Posługuje się terminologią nauk humanistycznych dotyczącą zjawisk psychologii społecznej, ze szczególnym uwzględnieniem negocjacji.
- PEU_U02 Posiada umiejętność przygotowania wystąpień ustnych, w języku polskim i języku obcym, dotyczących zagadnień szczegółowych, z wykorzystaniem narzędzi audiowizualnych i z uwzględnieniem psychologicznej wiedzy na temat porozumiewania się z innymi.

Z zakresu kompetencji społecznych:

- PEU_K01 Potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role oraz potrafi myśleć krytycznie i argumentować swoje stanowisko, dzięki czemu może odpowiednio dobrać priorytety i środki służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania.

TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć - seminarium		liczba godzin:
Se1	O procesie negocjacji.	1
Se2	O strategii negocjacyjnej, jej przedmiocie i podmiocie.	2
Se3	O kryzysie. Komunikacja w kryzysie.	2
Se4	O konflikcie. Komunikacja w konflikcie.	2
Se5	O negocjowaniu jako działaniu komunikacyjnym.	2
Se6	O rozmowach kwalifikacyjnych jako działaniu negocjacyjnym.	2
Se7	O osobowym charakterze negocjacji.	1
Se8	O komunikowaniu w warunkach stresu, motywowania, sytuacji społecznej.	1
Se9	O aktywnym negocjowaniu. Podsumowanie.	0
suma godzin:		13

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE
N1. Wykład interaktywny N2. Metody przypadków N3. Metody aktywizujące N4. Gra decyzyjna N5. Prezentacja N6. Dyskusja

OCENA OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ		
Oceny <i>F - formująca w trakcie semestru P - podsumowująca na koniec semestru</i>	Numer efektu uczenia się	Sposób oceny osiągnięcia efektu uczenia się
F1(s)	PEU_U01 PEU_U02	Case study + prezentacja
F2(s)	PEU_U01 PEU_U02	Discussion
F3(s)	PEU_U01 PEU_U02 PEU_K01	Udział w ćwiczeniach
P(s)	$P=0,2 \cdot F1 + 0,2 \cdot F2 + 0,6 \cdot F3$	

LITERATURA PODSTAWOWA I UZUPEŁNIAJĄCA
LITERATURA PODSTAWOWA: [1] Waszkiewicz J.: Jak Polak z Polakiem? Warszawa -Wrocław 1997. [2] Dąbrowski P.J.: Praktyczna teoria negocjacji. Warszawa 1991. LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA: [1] Lawson M.: Wobec konfliktu. Kraków 1993. [2] Jacyniak A., Płużek Z.: Świat ludzkich kryzysów. Kraków 1997. [3] Dana D.: Rozwiązywanie konfliktów. Warszawa 1993. [4] Chęłpa S., Witkowski T. Psychologia konfliktów. Warszawa 1995.

OPIEKUN PRZEDMIOTU
Marianna Zacharewicz, marianna.zacharewicz@pwr.edu.pl