

SYLABUS

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Nazwa programu kształcenia: WPIA+WNEiZ-EP-O-II-S-16/17Z-DEiP | | | | | |
| Nazwa przedmiotu: Negocjacje w procesach decyzyjnych (SPECJALNO CI / MODUŁY) | | | | Kod przedmiotu: 14.3WIA73AIIJ2860_45S | |
| Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot / moduł: Katedra Mikroekonomii | | | | | |
| Nazwa kierunku Ekonomiczno-prawny | | | | | |
| Forma studiów: II stopnia, stacjonarne | | Profil kształcenia: ogólnoakademicki | | Specjalność: Doradztwo ekonomiczne i prawne | |
| Status przedmiotu / modułu: fakultatywny | | | Język przedmiotu / modułu: język polski | | |
| Rok | Semestr | Forma zajęć | Liczba godzin | Forma zaliczenia | ECTS |
| 2 | 3 | wiczenia | 15 | ZO | 2 |
| Razem | | | 15 | | 2 |
| Koordynator przedmiotu / modułu: | | dr JAROSŁAW KORPYSA | | | |
| Prowadzący zajęcia: | | dr JAROSŁAW KORPYSA | | | |
| Cele przedmiotu / modułu: | | zapoznanie studenta z zagadnieniami z zakresu negocjacji i komunikacji interpersonalnej | | | |
| Wymagania wstępne: | | W zakresie wiedzy: student zna podstawy ekonomii i elementy zarządzania W zakresie umiejętności: student posiada umiejętności kreatywnego myślenia W zakresie kompetencji: student potrafi pracować zespołowo | | | |
| EFEKTY KSZTAŁCENIA | | | | | |
| Kategoria | Lp | KOD | Opis efektu | Odniesienie do efektów dla programu | Odniesienie do efektów dla obszaru |
| wiedza | 1 | EP1 | student zna rozszerzone koncepcje zachowania człowieka w gospodarce, w szczególności w zakresie zachowań negocjacyjnych | K_W05 | S2A_W05 S2A_W07 |
| umiejętności | 1 | EP2 | student posiada umiejętności samodzielnego proponowania rozwiązań problemów ekonomiczno-prawnych i przeprowadzenia procedury podjęcia rozstrzygnięć | K_U08 | S2A_U07 |
| kompetencje społeczne | 1 | EP3 | student potrafi samodzielnie i krytycznie uzupełniać wiedzę i umiejętności rozszerzone o wymiar interdyscyplinarny | K_K06 | S2A_K06 |
| TRECI PROGRAMOWE | | | | Semestr | Liczba godzin |
| Przedmiot: Negocjacje w procesach decyzyjnych | | | | | |
| Forma zajęć: wiczenia | | | | | |
| 1. Negocjacje jako proces decyzyjny. Proces negocjacyjny | | | | 3 | 2 |
| 2. Niewerbalny i werbalny aspekt negocjacji | | | | 3 | 2 |
| 3. Podstawowe reguły negocjacyjne | | | | 3 | 2 |
| 4. Fazy i style negocjacji | | | | 3 | 2 |
| 5. Techniki i triki negocjacyjne | | | | 3 | 2 |
| 6. Konflikt jako specyficzna sytuacja negocjacyjna | | | | 3 | 1 |
| 7. Warsztaty negocjacyjne | | | | 3 | 4 |
| Metody kształcenia | | dyskusje panelowe i grupowe, praca w grupach | | | |

| | | |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| Metody weryfikacji efektów kształcenia | | Nr efektu kształcenia z sylabusu |
| | PROJEKT | EP1,EP2,EP3 |
| Forma i warunki zaliczenia | zaliczenie przedmiotu na podstawie przygotowania i przedstawienia projektu sytuacji negocjacyjnej (80%) oraz otwartych pytań z zakresu projektu (20%); ocena z zaliczenia jest oceną ostateczną | |
| | Zasady wyliczania oceny z przedmiotu | |
| Literatura podstawowa | zaliczenie przedmiotu na podstawie przygotowania i przedstawienia projektu sytuacji negocjacyjnej (80%) oraz otwartych pytań z zakresu projektu (20%); ocena z zaliczenia jest oceną ostateczną | |
| | Bergiel Matusiewicz K (2010): Negocjacje i mediacje., Warszawa, PWE | |
| | Borg J. (2011): Język ciała. Siedem lekcji komunikacji niewerbalnej, Warszawa, PWE | |
| | Brodek B., Stelmach J., (2014): Negocjacje, Kraków, Copernicus Center Press | |
| Literatura uzupełniająca | Peeling N. (2010): Negocjacje. Co dobry negocjator wie, robi i mówi, Warszawa, PWE | |
| | Diamond S. (2012): Zdobądź więcej. Negocjacje w każdej minucie swojego życia, Kraków, Wydawnictwo Literackie | |
| | Fisher R., Ury W., Patton B, et al (2007): Dochodź do TAK: negocjowanie bez poddawania się., Warszawa, PWE | |
| | Krzyminiewska G. (2007): Techniki negocjacji, AE Poznań, Poznań | |
| | Myśliwiec G. (2007): Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonaliści, Difin, Warszawa | |
| NAKŁAD PRACY STUDENTA | | |
| | Liczba godzin | |
| Zajęcia dydaktyczne | 15 | |
| Udział w egzaminie/zaliczeniu | 0 | |
| Przygotowanie się do zajęć | 8 | |
| Studiowanie literatury | 10 | |
| Udział w konsultacjach | 2 | |
| Przygotowanie projektu / eseju / itp. | 15 | |
| Przygotowanie się do egzaminu/zaliczenia | 0 | |
| Inne | 0 | |
| Łączny nakład pracy studenta w godz. | 50 | |
| Liczba punktów ECTS | 2 | |