

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE							
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK TECHNICZNYCH I EKONOMICZNYCH							
Kierunek studiów:		ZARZĄDZANIE					
Poziom studiów:		studia pierwszego stopnia					
Profil studiów:		praktyczny					
Forma studiów:		stacjonarne/niestacjonarne					
Nazwa modułu:		Negocjacje w biznesie					
Rodzaj modułu:		MODUŁ KSZTAŁCENIA KIERUNKOWEGO					
Język wykładowy:		Język polski					
Rok studiów:	2	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:					
Semestr:	3	Wykład	Ćwiczenia	Warsztat	Projekt	Seminarium	Praktyka zawodowa
Liczba punktów ECTS ogółem:	2	-	-	-	-	15/15	-
Forma zaliczenia:		Zoc					
Wymagania wstępne:		Podstawowa wiedza z zakresu makroekonomii oraz mikroekonomii.					
II. CELE KSZTAŁCENIA							
Cele kształcenia:							
Cel 1: Przekazanie wiedzy tematycznej i praktycznej z zakresu negocjacji i w biznesie.							
Cel 2: Poznanie i wyrobienie umiejętności posługiwania się strategiami i taktykami tak, aby osiągnąć zamierzony cel.							
III. EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH							
Efekt uczenia się	Student, który zaliczył moduł w zakresie:					Odniesienie do efektów kierunkowych	
wiedzy:							
W01	Ma podstawową wiedzę z zakresu negocjacji oraz jej technik					K1Z_W03	
umiejętności:							
U01	Potrafi wybrać odpowiednie metody negocjacji do danego problemu.					K1Z_U01	
U02	Potrafi wykorzystać sytuację społeczną w prowadzonych negocjacjach.					K1Z_U07	
U02	Potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę do poprowadzenia negocjacji biznesowych.					K1Z_U14	
kompetencji społecznych:							
-							
IV. TREŚCI PROGRAMOWE							
Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)							
Seminarium							
Kod	Tematyka zajęć					Liczba godzin S/N	
sem1	Wprowadzenie do negocjacji. Podstawowe pojęcia.					2/2	
sem2	Rola negocjatora w procesie negocjacji – ćwiczenia					2/2	
sem3	Etapy procesu negocjacji.					4/4	
sem4	Wybrane strategie negocjacyjne.					2/2	
sem5	Ćwiczenia w negocjowaniu spłat zobowiązań.					2/2	
sem6	Negocjacje międzynarodowe.					1/1	
sem7	Etyka w negocjacjach.					1/1	
sem8	Zaliczenie.					1/1	

V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

- 1. Metody kształcenia:** metoda problemowa, metoda ćwiczeniowa, studium przypadków, dyskusja
2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: tablica multimedialna

VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU

1. Formy zaliczenia:

- zaliczenie z oceną

2. Sposób weryfikacji i oceniania efektów uczenia się:

- zaliczenie na ocenę, kolokwium pisemne/odpowiedź ustna
- test wiedzy (jeden z powyższych do wyboru)
- obserwacja i ocena postaw studenta

3. Podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne określone są indywidualnie, jednak powinny zachować adekwatność wobec zaplanowanych efektów uczenia się

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta
<i>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)</i>	15/15
Udział w wykładach	-
Udział w innych formach zajęć (seminarium)	15/15
<i>Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)</i>	35/35
Przygotowanie do wykładu	-
Przygotowanie do innych form zajęć (seminarium)	20/20
Przygotowanie do egzaminu	-
Przygotowanie do zaliczenia innych form zajęć (seminarium)	15/15
<i>Łączna liczba godzin</i>	50
<i>Punkty ECTS za moduł</i>	2

VIII. ZALECANA LITERATURA

Literatura podstawowa:

1. Rosa G., Komunikacja i negocjacje w biznesie. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009
2. Stelmach J., Brożek B., Negocjacje. Wyd. Copernicus Center Press, Kraków 2014

Literatura uzupełniająca:

1. Bargiel – Matusiewicz K., Negocjacje i Mediacje, Wyd. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2007
2. Kałużna – Drewnińska U., Negocjacje w biznesie: kluczowe problemy. Wyd. AE i. Oskara Langego, Wrocław 2006
3. Kozina A., Zasady Negocjacji, Wyd. UE, Kraków 2018

Na kierunkach studiów, na których obowiązują standardy kształcenia oraz odrębne przepisy określone przez właściwego ministra, karty modułów powinny także uwzględniać powyższe uregulowania

*należy odpowiednio wypełnić

** należy wpisać formę/formy przypisane do modułu określone w programie studiów (ćwiczenia, seminarium, konwersatorium, lektorat, laboratorium, warsztat, projekt, zajęcia praktyczne, zajęcia terenowe, zajęcia wychowania fizycznego, praktyka zawodowa, inne)