

## KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE							
<b>COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK TECHNICZNYCH I EKONOMICZNYCH</b>							
<b>Kierunek studiów:</b>		<b>ZARZĄDZANIE</b>					
<b>Poziom studiów:</b>		studia pierwszego stopnia					
<b>Profil studiów:</b>		praktyczny					
<b>Forma studiów:</b>		stacjonarne/niestacjonarne					
<b>Nazwa modułu:</b>		<b>Negocjacje w biznesie</b>					
<b>Rodzaj modułu:</b>		<b>MODUŁ KSZTAŁCENIA KIERUNKOWEGO</b>					
<b>Język wykładowy:</b>		Język polski					
<b>Rok studiów:</b>	<b>2</b>	<b>Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:</b>					
<b>Semestr:</b>	<b>3</b>						
<b>Liczba punktów ECTS ogółem:</b>	<b>2</b>	14/12					
<b>Forma zaliczenia:</b>		<b>Zaliczenie z oceną</b>					
<b>Wymagania wstępne:</b>		Podstawowa wiedza z zakresu makroekonomii oraz mikroekonomii.					
II. CELE KSZTAŁCENIA							
<b>Cele kształcenia:</b>							
<b>Cel 1:</b> Przekazanie wiedzy tematycznej i praktycznej z zakresu negocjacji i w biznesie.							
<b>Cel 2:</b> 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
<b>wiedzy:</b>							
W01	ma zaawansowaną wiedzę z zakresu negocjacji w biznesie oraz jej technik.						K1Z_W06
<b>umiejętności:</b>							
U01	potrafi wybrać odpowiednie metody negocjacji do zadanego problemu.						K1Z_U01
U02	potrafi wykorzystać sytuację społeczną w prowadzonych negocjacjach.						K1Z_U07
U03	potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę do poprowadzenia negocjacji biznesowych.						K1Z_U14
U04	potrafi odpowiednio dobrać metody komunikowania się w procesie negocjacyjnym.						K1Z_U15
<b>kompetencji społecznych:</b>							
K01	ma świadomość odpowiedzialności za podejmowanie decyzji podczas procesu negocjacyjnego.						K1Z_K02
K02	jest przygotowany do przestrzegania etyki zawodowej.						K1Z_K05
IV. TREŚCI PROGRAMOWE							
<b>Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)</b>							
<b>Seminarium</b>							
Kod	Tematyka zajęć						Liczba godzin S/N
sem1	Przedstawienie treści karty modułu. Wprowadzenie do negocjacji. Podstawowe pojęcia.						2/2
sem2	Rola negocjatora w procesie negocjacji – ćwiczenia.						2/2
sem3	Etapy procesu negocjacji.						4/2
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
<b>V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE</b>		
<p><b>1. Metody kształcenia:</b> metoda problemowa, metoda ćwiczeniowa, studium przypadków, dyskusja</p> <p><b>2. Narzędzia (środki) dydaktyczne:</b> tablica multimedialna</p>		
<b>VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU</b>		
<p><b>1. Formy zaliczenia:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• zaliczenie z oceną</li> </ul> <p><b>2. Sposób weryfikacji i oceniania efektów uczenia się:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• obserwacja i ocena postaw studenta</li> <li>• aktywność na zajęciach</li> </ul> <p><b>3. Podstawowe kryteria</b> oceny lub wymagania egzaminacyjne określone są indywidualnie, jednak powinny zachować adekwatność wobec zaplanowanych efektów uczenia się</p>		
<b>VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA</b>		
<b>Kategoria</b>		<b>Obciążenie studenta</b>
<b>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)</b>		<b>14/12</b>
Udział w wykładach		-
Udział w seminariach		14/12
<b>Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)</b>		<b>35/38</b>
Przygotowanie do wykładu		-
Przygotowanie do seminarium		35/38
Przygotowanie do egzaminu		-
Przygotowanie do zaliczenia seminarium		0/0
<b>Łączna liczba godzin</b>		<b>50</b>
<b>Punkty ECTS za moduł</b>		<b>2</b>
<b>VIII. ZALECANA LITERATURA</b>		
<p><b>Literatura podstawowa:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kowalewski, P. (2024). <i>Negocjacje w praktyce: Jak osiągać cele w biznesie i życiu prywatnym</i>. Onepress.</li> <li>2. Kałużki, K. (2022). <i>Negocjacje</i>. Difin.</li> <li>3. Stelmach, J., Brożek, B. (2014). <i>Negocjacje</i>. Copernicus Center Press.</li> </ol> <p><b>Literatura uzupełniająca:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bargiel-Matusiewicz, K. (2007). <i>Negocjacje i mediacje</i>. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.</li> <li>2. Kałużna-Drewińska, U. (2006). <i>Negocjacje w biznesie: Kluczowe problemy</i>. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.</li> <li>3. Kozina, A. (2018). <i>Zasady negocjacji</i>. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.</li> </ol>		

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)