

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	Warsztat					
Liczba punktów ECTS ogółem:	2	14/12					
Forma zaliczenia:		Zaliczenie z oceną					
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 zaawansowaną wiedzę z zakresu negocjacji w biznesie oraz jej technik.					K1Z_W06	
umiejętności:							
U01	potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę do poprowadzenia negocjacji biznesowych.					K1Z_U14	
U02	potrafi odpowiednio dobrać metody komunikowania się w procesie negocjacyjnym.					K1Z_U15	
kompetencji społecznych:							
K01	ma świadomość odpowiedzialności za podejmowanie decyzji podczas procesu negocjacyjnego.					K1Z_K02	
K02	jest przygotowany do przestrzegania etyki zawodowej.					K1Z_K05	
IV. TREŚCI PROGRAMOWE							
Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)							
Warsztat							
Kod	Tematyka zajęć					Liczba godzin S/N	
wt 1	Przedstawienie treści karty modułu. Wprowadzenie do negocjacji. Podstawowe pojęcia.					2/2	
wt 2	Rola negocjatora w procesie negocjacji – ćwiczenia.					1/1	
wt 3	Etapy procesu negocjacji.					4/2	
wt 4	Wybrane strategie negocjacyjne.					2/2	
wt 5	Techniki negocjacyjne.					4/4	
wt 6	Etyka w negocjacjach.					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:

- obserwacja i ocena postaw studenta
- aktywność na zajęciach

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
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)	14/12
Udział w wykładach	-
Udział w warsztatach	14/12
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)	35/38
Przygotowanie do wykładu	-
Przygotowanie do warsztatów	35/38
Przygotowanie do egzaminu	-
Przygotowanie do zaliczenia warsztatów	0/0
Łączna liczba godzin	50
Punkty ECTS za moduł	2

VIII. ZALECANA LITERATURA

Literatura podstawowa:

1. Kowalewski, P. (2024). *Negocjacje w praktyce: Jak osiągać cele w biznesie i życiu prywatnym*. Onepress.
2. Kałucki, K. (2022). *Negocjacje*. Difin.
3. Stelmach, J., Brożek, B. (2014). *Negocjacje*. Copernicus Center Press.

Literatura uzupełniająca:

1. Bargiel-Matusiewicz, K. (2007). *Negocjacje i mediacje*. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
2. Kałużna-Drewińska, U. (2006). *Negocjacje w biznesie: Kluczowe problemy*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
3. Kozina, A. (2018). *Zasady negocjacji*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

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)