

KARTA PRZEDMIOTU

I. OGÓLNE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE						
PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA IM. WITELONA W LEGNICY WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH I HUMANISTYCZNYCH						
Kierunek studiów:		Prawo				
Profil studiów:		Praktyczny				
Forma studiów:		Stacjonarne/niestacjonarne				
Nazwa przedmiotu:		Negocjacje w biznesie				
Język wykładowy:		Język polski				
Poziom studiów:		Jednolite magisterskie				
Rok studiów:	4	Formy prowadzenia zajęć i liczba godzin w planie studiów:				
Semestr:	8	Wykład	Ćwiczenia	Warsztaty	Seminarium	Praktyka zawodowa
Liczba punktów ECTS:	3			30/15		
Forma zaliczenia:		Zaliczenie na ocenę				
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy oraz umiejętności:		Brak				
II. CELE KSZTAŁCENIA						
Cele kształcenia:						
Cel 1: Przyswojenie przez studenta wiedzy z zakresu rodzajów negocjacji, zasad i technik ich przeprowadzania. Cel 2: Nabycie umiejętności samodzielnej argumentacji, formułowania własnych poglądów i wniosków, umiejętności stosowania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji.						
III. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH ORAZ METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW						
Efekt	Student, który zaliczył przedmiot w zakresie:			Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji	
wiedzy:						
W01	Ma ugruntowaną wiedzę o możliwości wykorzystania posiadanej wiedzy z zakresu dyscyplin naukowych właściwych dla studiowanego kierunku studiów, do tworzenia form indywidualnej przedsiębiorczości oraz dostrzegania i doceniania społecznego kontekstu techniki i nowych technologii, zna i rozumie prawne aspekty przedsiębiorczości.			K_W09	sprawdzian wiedzy	
W02	Ma wiedzę o prawidłowościach więzi społecznych na tle norm prawnych, na temat zasad i norm prawnych obowiązujących w obrębie wybranych zawodów prawniczych, na temat budowania relacji społecznych i komunikacji społecznej, identyfikowania i prawnych metod rozwiązywania konfliktów społecznych, rozumie cechy człowieka jako twórcy prawa, który konstytuuje struktury społeczne oraz zasady ich funkcjonowania.			K_W11	sprawdzian wiedzy	
umiejętności:						
U01	Potrafi komunikować się posługując się językiem prawnym, prawniczym i biznesowym w stopniu umożliwiającym skuteczną komunikację społeczną.			K_U06	obserwacja i ocena postaw studenta	
U02	Posiada umiejętności prowadzenia debaty o charakterze prawniczym i naukowym, potrafi formułować własne opinie, ma umiejętności samodzielnej argumentacji, formułowania własnych poglądów i wniosków, umiejętność stosowania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji.			K_U13	obserwacja i ocena postaw studenta	

kompetencji społecznych:			
K01	Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, samodzielnego planowania i działania na rzecz własnego rozwoju, odpowiednio określa priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub przez innych zadania.	K_K05	obserwacja i ocena postaw studenta
K02	Posiada rozwiniętą umiejętność komunikacji interpersonalnej, ze szczególnym uwzględnieniem procesu podejmowania decyzji prawnych. Potrafi w podstawowym zakresie przedstawić sposoby prawnego rozwiązania dowolnego konfliktu społecznego.	K_K06	obserwacja i ocena postaw studenta
IV. TREŚCI KSZTAŁCENIA			
Treści kształcenia (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)			
Wykłady:			
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin	
W1	Pojęcie i istota negocjacji.	1/0,5	
W2	Cele i determinanty negocjacji.	1/0,5	
W3	Podział i styl negocjacji.	2/1	
W4	Zasady i techniki negocjacji.	4/2	
W5	Fazy i przebieg procesu negocjacji.	2/1	
W6	Komunikacja niewerbalna w negocjacjach.	4/2	
W7	Cechy negocjatora.	2/1	
W8	Konflikt w negocjacjach.	2/1	
W9	Manipulacja w negocjacjach.	4/2	
W10	Zespoły negocjacyjne.	2/1	
W11	Błędy negocjacyjne.	2/1	
W12	Warsztaty z negocjacji.	4/2	
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE			
1. Metody kształcenia: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład problemowy, metoda problemowa, sytuacyjna, burza mózgów, ćwiczeniowa oparta na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, metoda projektu, studium przypadku, dyskusja, itp. 2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: prezentacje multimedialne, teksty źródłowe, dokumenty, roczniki statystyczne, Internet, rzutniki multimedialne, itp.			
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU			

Forma zaliczenia przedmiotu. Kryteria oceny formującej:

Zaliczenie - sprawdzian wiedzy – kryteria oceny:

- **5,0 (bardzo dobry)** – skomponowanie i artykulacja samodzielnej wypowiedzi na zadany temat w sposób świadczący o pełnym zrozumieniu pytania i znajomości tematu; wnikliwe omówienie zagadnienia; brak błędów językowych; brak błędów w kompozycji;
- **4,5 (dobry plus)** – skomponowanie i artykulacja samodzielnej wypowiedzi na zadany temat w sposób świadczący o pełnym zrozumieniu pytania i znajomości tematu; pełne omówienie zagadnienia; brak błędów językowych; brak błędów w kompozycji;
- **4,0 (dobry)** – skomponowanie i artykulacja samodzielnej wypowiedzi na zadany temat w sposób świadczący o pełnym zrozumieniu pytania i znajomości tematu; pełne omówienie zagadnienia; drobne błędy językowe; drobne błędy w kompozycji;
- **3,5 (dostateczny plus)** – podjęcie próby skomponowania i artykulacji samodzielnej wypowiedzi na zadany temat w sposób świadczący o co najmniej częściowym zrozumieniu pytania i znajomości tematu; całościowe, choć powierzchowne omówienie zagadnienia; drobne błędy językowe; drobne błędy w kompozycji;
- **3,0 (dostateczny)** – podjęcie próby skomponowania i artykulacji samodzielnej wypowiedzi na zadany temat w sposób świadczący o co najmniej częściowym zrozumieniu pytania i znajomości tematu; częściowe omówienie zagadnienia; drobne błędy językowe; drobne błędy w kompozycji;
- **2,0 (niedostateczny)** – niespełnienie kryteriów właściwych dla oceny: dostateczny (3,0).

Obserwacja i ocena postaw studenta wynikających z:

- zaangażowania w pracę grupy,
- zachowań i aktywności w trakcie zajęć,
- prowadzenia merytorycznej dyskusji,
- potrzeby ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego.

Kryteria oceny podsumowującej:

- średnia ocen formujących

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)	30/15
Udział w wykładach	
Udział w ćwiczeniach, warsztatach	30/15
Udział w seminarium	
Udział w egzaminie	
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)	45/55
Przygotowanie do wykładu	5/10
Przygotowanie do ćwiczeń, warsztatów,	15/15
Przygotowanie do kolokwium zaliczeniowego	25/30
Łączna liczba godzin	75
Punkty ECTS za przedmiot	3

VIII. LITERATURA PRZEDMIOTU**Literatura podstawowa:**

1. S. Chęłpa, Negocjacje w biznesie: kluczowe zagadnienia, Poznań 2000.
2. D. A. Lax, Negocjacje w trzech wymiarach: jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, Warszawa 2007.
3. G. Deleuze, Negocjacje, Wrocław 2007.

Literatura uzupełniająca:

1. Z. Nęcki, Negocjacje w biznesie, Warszawa 2005.
2. R. Rządca, Negocjacje, Warszawa 1998.
3. A. Wachowiak, Komunikacja społeczna i negocjacje w biznesie, Poznań 2001.
4. M. Łaguna, Negocjacje i komunikacja w biznesie, Olsztyn 2003.