

Karta Modułu Kształcenia

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy Wydział Nauk Technicznych i Ekonomicznych					
Kierunek studiów:			Zarządzanie		
Poziom kształcenia:			Studia pierwszego stopnia		
Profil kształcenia:			Praktyczny		
Forma studiów:			Stacjonarne, niestacjonarne		
Nazwa modułu kształcenia:			Negocjacje w biznesie		
Rodzaj modułu kształcenia:			Obowiązkowy		
Sposób realizacji modułu:			Zajęcia kontaktowe		
Rok studiów	Semestr	ECTS	Formy zajęć i liczba godzin w planie studiów	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
2	3	2	Wykład	-	-
			Seminarium	15	15

Cele kształcenia:

Cell1: Przekazanie wiedzy tematycznej i praktycznej z zakresu negocjacji i w biznesie

Cell2: Poznanie i wyrobienie umiejętności posługiwania się strategiami i taktykami tak, aby osiągnąć zamierzony cel.

Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:

Podstawowa wiedza z zakresu makroekonomii oraz mikroekonomii.

Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:

Kod efektu	Zakres efektu	Opis efektu
EK1	Wiedza	Student ma podstawową wiedzę z zakresu negocjacji oraz jej technik.
EK2	Umiejętności	Student potrafi wybrać odpowiednie metody negocjacji do zadanego problemu.
EK3	Umiejętności	Student potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę do poprowadzenia negocjacji biznesowych.

Treści programowe

Forma zajęć: seminarium		Liczba godzin	
Kod	Tematyka zajęć	studia stacjonarne	studia niestacjonarne
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.	2	2

Metody kształcenia (narzędzia dydaktyczne):

MK1: seminarium

MK2: Studia literatury przedmiotu.

Zasady oceniania zajęć:

Ogólne zasady zaliczania zajęć

Zaliczenie zajęć może odbywać się zarówno w formie pisemnej jak i ustnej. Praca pisemna powinna być udostępniona studentowi na jego życzenie, a prowadzący musi ją przechowywać przez okres jednego roku lub do zaliczenia kierunkowego efektu kształcenia.

Warunki otrzymania oceny pozytywnej:

Student powinien

- przynajmniej dostatecznie poznać i zrozumieć podstawową wiedzę zawartą w literaturze podstawowej lub innej formie dostępnej w wyniku aktywnych form zajęć,
- przynajmniej dostatecznie opanować wszelkie umiejętności przewidziane programem przedmiotu,
- wykazać przynajmniej dostateczną umiejętność obserwowania i analizowania otaczających zjawisk, zwłaszcza tych, z którymi jako absolwent będzie miał styczność w praktycznej działalności,
- sprostać wymaganiom przewidzianym dla uzyskania zaliczenia z form towarzyszących przed zaliczeniem formy wiodącej oraz modułu.

Kryteria oceniania:

Prowadzący ustala kryteria oceniania i przedstawia studentom na pierwszych zajęciach. Zasady zaliczenia są zgodne z Regulaminem Studiów; w szczególności musi być spełniony wymóg dotyczący stopnia opanowania programu: 50-59% - ocena dostateczna, 60-69% - ocena dostateczna plus, 70-79% - ocena dobra, 80-89% - ocena dobra plus, powyżej 90% - ocena bardzo dobra.

Sposób weryfikacji efektów kształcenia:

Ocena formująca:

OF1: Krótkie zadania domowe

OF2: Umiejętność rozwiązywania problemów podczas zajęć

Ocena podsumowująca:

OP1: Kolokwium pisemne na seminarium

OP2: Analiza zadanego problemu.

Całkowity nakład pracy studenta:

Nakład pracy studenta	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
Łączna liczba godzin pracy studenta:	50	
Liczba godzin kontaktowych (realizowana podczas zajęć):	15	15
Liczba godzin poświęconych na samokształcenie oraz przygotowanie do zajęć:	20	20
Liczba godzin poświęconych na przygotowanie do zaliczenia modułu:	15	15
Łączna liczba punktów ECTS:	2	
Liczba punktów ECTS przypadająca na zajęcia kontaktowe (1):	1	1
Procent programu modułu realizowany podczas zajęć z nauczycielem (2):	50%	nie dotyczy

(1) Należy podać całkowitą liczbę punktów ECTS.

(2) Dotyczy tylko studiów stacjonarnych; minimalna wartość jest równa udziałowi liczby godzin kontaktowych w łącznej liczbie godzin pracy studenta.

Tabela odniesień dla modułu kształcenia:

Efekt kształcenia	Odniesienie do efektu kierunkowego	Cele kształcenia	Treści programowe	Metody kształcenia	Sposób weryfikacji efektów kształcenia
EK1	K1Z_W03	Cel1	sem1, sem4, sem7	MK2	OF1, OP2
EK2	K1Z_U01	Cel1, Cel2	sem2, sem3	MK1, MK2	OF1, OF2, OP1
EK3	K1Z_U07	Cel1, Cel2	sem5, sem6	MK1, MK2	OF1, OF2, OP1

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

Nazwiska osób prowadzących modul: mgr inż. Krzysztof Kolbusz

Autor programu: mgr inż. Krzysztof Kolbusz