

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE

PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA IM. WITELONA W LEGNICY 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:	Obowiązkowy					
Język wykładowy:	Język polski*					
Rok studiów:	II	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:				
Semestr:	III	Wykład	Ćwiczenia	Warsztat	Projekt	Seminarium
Liczba punktów ECTS ogółem:	2	-	-	-	-	15/15
Forma zaliczenia:	Zaliczenie					
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 ORAZ METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW

Efekt	Student, który zaliczył moduł w zakresie:	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji
wiedzy:			
W01	ma podstawową wiedzę z zakresu negocjacji oraz jej technik.	K1Z_W03	Krótkie zadania domowe, analiza zadanego problemu.
umiejętności:			
U01	potrafi wybrać odpowiednie metody negocjacji do zadanego problemu.	K1Z_U01	Krótkie zadania domowe, umiejętne rozwiązywanie problemów podczas zajęć, kolokwium pisemne na seminarium.
kompetencji społecznych:			
K01	potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę do poprowadzenia negocjacji biznesowych.	K1Z_U07	Krótkie zadania domowe, umiejętne rozwiązywanie problemów podczas zajęć, kolokwium pisemne na seminarium.

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.	2/2
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE		
<p>1. Metody kształcenia: Seminarium Studia literatury przedmiotu.</p> <p>2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: Tablica multimedialna Źródła internetowe</p>		
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU		
<p>Forma zaliczenia modułu.</p> <p>Kryteria oceny formującej***:</p> <ol style="list-style-type: none"> Krótkie zadania domowe. Umiejętność rozwiązywania problemów podczas zajęć. <p>Kryteria oceny podsumowującej***</p> <p>1. Kolokwium pisemne na seminarium.</p> <p>Warunki otrzymania oceny pozytywnej – student powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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. <p>Zasady zaliczenia są zgodne z Regulaminem Studiów; w szczególności musi być spełniony wymóg dotyczący stopnia opanowania programu:</p> <ul style="list-style-type: none"> 50-59% - ocena dostateczna, 60-69% - ocena dostateczna plus, 70-79% - ocena dobra, 80-89% - ocena dobra plus, powyżej 90% - ocena bardzo dobra. <p>2. Analiza zadanego problemu.</p> <p>Ocena podsumowująca***: Średnia ocen z seminarium.</p>		
VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA		
Kategoria		Obciążenie studenta
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)		15
Udział w wykładach		0
Udział w innych formach zajęć (seminarium)		15
Inne (jakie?)		0
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)		35
Przygotowanie do wykładu		0

Przygotowanie do innych form zajęć (seminarium)	20
Przygotowanie do egzaminu	0
Przygotowanie do zaliczenia innych zajęć (**)	0
Inne (np. gromadzenie materiałów do projektu, kwerenda internetowa, opracowanie prezentacji multimedialnej itp.)	15
Łączna liczba godzin	50
Punkty ECTS za moduł	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

*należy odpowiednio wypełnić

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

*** proszę wpisać odpowiednie kryteria oceny formującej i podsumowującej