

**AGH**AGH UNIVERSITY OF SCIENCE  
AND TECHNOLOGY

Nazwa modułu: Podstawy negocjacji

Rok akademicki: 2014/2015      Kod: IET-1-414-s      Punkty ECTS: 5

Wydział: Informatyki, Elektroniki i Telekomunikacji

Kierunek: Elektronika i Telekomunikacja      Specjalność: —

Poziom studiów: Studia I stopnia      Forma i tryb studiów: Stacjonarne

Język wykładowy: Polski      Profil kształcenia: Ogólnoakademicki (A)      Semestr: 4

Strona www: <http://www.wh.agh.edu.pl/main/pl/>

Osoba odpowiedzialna: dr Maksymowicz Agata (amaksym@agh.edu.pl)

Osoby prowadzące: dr Maksymowicz Agata (amaksym@agh.edu.pl)

## Opis efektów kształcenia dla modułu zajęć

| Kod EKM               | Student, który zaliczył moduł zajęć wie/umie/potrafi  | Powiązania z EKK | Sposób weryfikacji efektów kształcenia (forma zaliczeń) |
|-----------------------|---|------------------|---|
| Wiedza                |   |                  |   |
| M_W001                | student poznaje podstawową terminologię z zakresu problematyki komunikacji społecznej i negocjacji przydatnej w każdej pracy zawodowej                      |                  | Kolokwium   |
| M_W002                | student zdobywa elementarną wiedzę w zakresie prowadzenia i rozwijania form indywidualnej przedsiębiorczości, rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji |                  | Kolokwium   |
| Umiejętności          |   |                  |   |
| M_U001                | student potrafi tworzyć kreatywne rozwiązania problemów występujących na wielu obszarach rzeczywistości społecznej, m.in. w pracy zawodowej                 |                  | Kolokwium   |
| M_U002                | poprawnie stosuje poznaną terminologię z zakresu socjologii i nnych pokrewnych nauk społecznych zajmujących się problematyką negocjacji                     |                  |   |
| M_U003                | potrafi interpretować zjawiska i procesy charakterystyczne dla świata wielokulturowego, ma świadomość wpływu czynników kulturowych na sposoby negocjowania  |                  |   |
| Kompetencje społeczne |   |                  |   |

|        |  |  |                        |
|--------|--|--|------------------------|
| M_K001 | samodzielnie potrafi sformułować problemy praktyczne w obszarze polityki, pracy zawodowej, mediów i podejmuje poszukiwania możliwych rozwiązań |  | Kolokwium              |
| M_K002 | zna zakres swojej wiedzy z zakresu podstaw negocjacji i rozumie potrzebę dalszego rozwijania się w tym zakresie                                |  | Kolokwium              |
| M_K003 | kompetencje w zakresie umiejętności argumentacji w toku negocjacji oraz docenia wartość współpracy w zespole negocjatorów                      |  | Kolokwium              |
| M_K004 | Student rozumie istotę praw człowieka i przyjmuje postawę, która jest zgodna z ich ideą w podejmowaniu i przeprowadzaniu negocjacji.           |  | Aktywność na zajęciach |

### Matryca efektów kształcenia w odniesieniu do form zajęć

| Kod EKM      | Student, który zaliczył moduł zajęć wie/umie/potrafi  | Forma zajęć |                       |                         |                      |                |                     |                    |                  |                     |      |            |
|--------------|---|-------------|-----------------------|-------------------------|----------------------|----------------|---------------------|--------------------|------------------|---------------------|------|------------|
|              |   | Wykład      | Ćwiczenia audytoryjne | Ćwiczenia laboratoryjne | Ćwiczenia projektowe | Konwersatorium | Zajęcia seminaryjne | Zajęcia praktyczne | Zajęcia terenowe | Zajęcia warsztatowe | Inne | E-learning |
| Wiedza       |   |             |                       |                         |                      |                |                     |                    |                  |                     |      |            |
| M_W001       | student poznaje podstawową terminologię z zakresu problematyki komunikacji społecznej i negocjacji przydatnej w każdej pracy zawodowej                      | +           | -                     | -                       | -                    | -              | -                   | -                  | -                | -                   | -    | -          |
| M_W002       | student zdobywa elementarną wiedzę w zakresie prowadzenia i rozwijania form indywidualnej przedsiębiorczości, rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji | +           | -                     | -                       | -                    | -              | -                   | -                  | -                | -                   | -    | -          |
| Umiejętności |   |             |                       |                         |                      |                |                     |                    |                  |                     |      |            |
| M_U001       | student potrafi tworzyć kreatywne rozwiązania problemów występujących na wielu obszarach rzeczywistości społecznej, m.in. w pracy zawodowej                 | +           | -                     | -                       | -                    | -              | -                   | -                  | -                | -                   | -    | -          |
| M_U002       | poprawnie stosuje poznaną terminologię z zakresu socjologii i innych pokrewnych nauk społecznych zajmujących się problematyką negocjacji                    | +           | -                     | -                       | -                    | -              | -                   | -                  | -                | -                   | -    | -          |

|                       |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|-----------------------|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| M_U003                | potrafi interpretować zjawiska i procesy charakterystyczne dla świata wielokulturowego, ma świadomość wpływu czynników kulturowych na sposoby negocjowania | + | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Kompetencje społeczne |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| M_K001                | samodzielnie potrafi sformułować problemy praktyczne w obszarze polityki, pracy zawodowej, mediów i podejmuje poszukiwania możliwych rozwiązań             | + | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| M_K002                | zna zakres swojej wiedzy z zakresu podstaw negocjacji i rozumie potrzebę dalszego rozwijania się w tym zakresie  | + | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| M_K003                | kompetencje w zakresie umiejętności argumentacji w toku negocjacji oraz docenia wartość współpracy w zespole negocjatorów                                  | + | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| M_K004                | Student rozumie istotę praw człowieka i przyjmuje postawę, która jest zgodna z ich ideą w podejmowaniu i przeprowadzaniu negocjacji.                       | + | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

## Treść modułu zajęć (program wykładów i pozostałych zajęć)

### Wykład

#### Podstawy negocjacji

1. Istota negocjacji: przedstawianie propozycji i ofert oraz kwestia ustępstw. Obszary występowania negocjacji.
2. Merytoryczne przygotowanie do negocjacji
3. przedstawienie konkretnej strategii prowadzenia negocjacji: strategia przełamująca w. Ury'ego
4. Taktyki negocjacyjne: blokujące, ofensywne i zwodnicze.
5. Fazy negocjacji
6. Dobór zespołów negocjacyjnych
7. Style prowadzenia negocjacji i ich skuteczność.
8. postępowanie w trudnych sytuacjach pozycyjnych
9. Negocjacje międzynarodowe – kulturowe uwarunkowania
10. Etyka w negocjacjach

### Sposób obliczania oceny końcowej

Wynik kolokwium zaliczeniowego w formie testu 80%  
Aktywność na zajęciach 20%

### Wymagania wstępne i dodatkowe

Wymagania wstępne - brak

Wymagania dodatkowe - obecność na zajęciach

### **Zalecana literatura i pomoce naukowe**

Literatura obowiązkowa:

Kamiński Jacek 2003 „Negocjowanie, techniki rozwiązywania konfliktów”, Wyd. Poltekst, Warszawa

Literatura zalecana:

Fischer Roger, Ury Wiliam 1994 „Dochodząc do tak” Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa

Ury Wiliam 1995 „Odchodź od nie” Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa

Mastenbroek, Willem 1996 „Negocjowanie” PWN, Warszawa

### **Publikacje naukowe osób prowadzących zajęcia związane z tematyką modułu**

Nie podano dodatkowych publikacji

### **Informacje dodatkowe**

Brak

### **Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)**

| Forma aktywności studenta              | Obciążenie studenta |
|--|---------------------|
| Samodzielne studiowanie tematyki zajęć | 60 godz             |
| Udział w wykładach                     | 28 godz             |
| Przygotowanie do zajęć                 | 30 godz             |
| Egzamin lub kolokwium zaliczeniowe     | 30 godz             |
| Sumaryczne obciążenie pracą studenta   | 148 godz            |
| Punkty ECTS za moduł                   | 5 ECTS              |