

**AGH**AGH UNIVERSITY OF SCIENCE
AND TECHNOLOGY

Nazwa modułu: Podstawy negocjacji

Rok akademicki: 2014/2015 Kod: IET-1-419-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