

**AGH**AGH UNIVERSITY OF SCIENCE
AND TECHNOLOGY

Kod:	HS-289	Nazwa modułu zajęć:	Podstawy negocjacji		
Rok akademicki:	2019/2020	Semestr:	letni	Punkty ECTS:	2
Program:	Przedmioty humanistyczne i społeczne				
Strona www:		Język wykładowy:	Polski		
Prowadzący moduł:	dr Maksymowicz Agata (amaksym@agh.edu.pl)				

Treści programowe zapewniające uzyskanie efektów uczenia się dla modułu zajęć

Podstawy negocjacji pokazują studentom praktyczne zastosowania wiedzy z zakresu komunikowania i znajomości specyfiki psycho-społecznych aspektów funkcjonowania człowieka oraz funkcjonowania rynku. Zajęcia mają na celu również dostarczenie studentom wiedzy, umiejętności i kompetencji ważnych z punktu widzenia pracy w zespole w zakresie rozwiązywania konfliktów i podejmowania wspólnych decyzji.

Opis efektów uczenia się dla modułu zajęć

Kod MEU	Student, który zaliczył moduł zajęć zna i rozumie/potrafi/jest gotów do	Sposób weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta w ramach poszczególnych form zajęć i dla całego modułu zajęć
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
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	Aktywność na zajęciach
M_K003	kompetencje w zakresie umiejętności argumentacji w toku negocjacji oraz docenia wartość współpracy w zespole negocjatorów	Aktywność na zajęciach

Liczba godzin zajęć w ramach poszczególnych form zajęć

Suma	Forma zajęć dydaktycznych										
	Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia projektowe	Konwersatorium	Zajęcia seminaryjne	Zajęcia praktyczne	Zajęcia terenowe	Zajęcia warsztatowe	Prace kontrolne i przejściowe	Lektorat
30	30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Matryca kierunkowych efektów uczenia się w odniesieniu do form zajęć i sposobu zaliczenia, które pozwalają na ich uzyskanie

Kod MEU	Student, który zaliczył moduł zajęć zna i rozumie/potrafi/jest gotów do	Forma zajęć dydaktycznych										
		Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia projektowe	Konwersatorium	Zajęcia seminaryjne	Zajęcia praktyczne	Zajęcia terenowe	Zajęcia warsztatowe	Prace kontrolne i przejściowe	Lektorat
Wiedza: zna i rozumie												
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: potrafi												

M_U001	student potrafi tworzyć kreatywne rozwiązania problemów występujących na wielu obszarach rzeczywistości społecznej, m.in. w pracy zawodowej	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kompetencje społeczne: jest gotów do												
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	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Udział w zajęciach dydaktycznych/praktyka	30 godz
Samodzielne studiowanie tematyki zajęć	20 godz
Egzamin lub kolokwium zaliczeniowe	2 godz
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	52 godz
Punkty ECTS za moduł	2 ECTS

Pozostałe informacje

Szczegółowe treści kształcenia w ramach poszczególnych form zajęć (szczegółowy 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

Metody i techniki kształcenia:

Wykład: Treści prezentowane na wykładzie są przekazywane w formie prezentacji multimedialnej w połączeniu z klasycznym wykładem tablicowym wzbogaconymi o pokazy odnoszące się do prezentowanych zagadnień.

Warunki i sposób zaliczenia poszczególnych form zajęć, w tym zasady zaliczeń poprawkowych, a także warunki dopuszczenia do egzaminu:

Student uczestniczy w zajęciach i przystępuje do zaliczenia w formie kolokwium w terminie ustalonym z osobą prowadzącą zajęcia.

W I terminie podobnie jak w II i III kolokwium stanowi podstawę zaliczenia modułu.

Zasady udziału w poszczególnych zajęciach, ze wskazaniem, czy obecność studenta na zajęciach jest obowiązkowa:

Wykład:

- Obecność obowiązkowa: Tak
- Zasady udziału w zajęciach: Studenci uczestniczą w zajęciach poznając kolejne treści nauczania zgodnie z sylabusem przedmiotu. Studenci winni na bieżąco zadawać pytania i wyjaśniać wątpliwości. Rejestracja audiowizualna wykładu wymaga zgody prowadzącego.

Sposób obliczania oceny końcowej

wynik kolokwium zaliczeniowego w formie testu 80%, aktywność na zajęciach 20%

Sposób i tryb wyrównywania zaległości powstałych wskutek nieobecności studenta na zajęciach:

Student który opuści większą niż dopuszczalną liczbę zajęć (możliwe są dwie nieobecności) musi wyrównać zaległości w formie, zakresie oraz czasie uzgodnionym z osobą prowadzącą zajęcia.

Wymagania wstępne i dodatkowe, z uwzględnieniem sekwencyjności modułów

Wymagania wstępne – brak

Wymagania dodatkowe – aktywność 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 „Odchodząc od nie” Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa

Mastenbroek, Willem 1996 „Negocjowanie” PWN, Warszawa

Publikacje naukowe osób prowadzących zajęcia związane z tematyką modułu

Negatywne emocje w Internecie, w: Societas Communitas 2 (14), 2012, str. 87 – 105

Internet a medycyna : przemiany relacji zachodzących między pacjentami a lekarzami na przykładzie portali oceniających lekarzy w: Studia Humanistyczne AGH, t. 13/1, 2014, s. 101-113

Kompetencje absolwentów wyższych uczelni na rynku pracy w kontekście monitoringu losów absolwentów (współautorstwo: Marzena Mamak-Zdanecka) w: Młodzieżna polityka : problemami ta perspektivi ; 2014 vip. 5, s. 46-51.

W kierunku międzygeneracyjnego rynku pracy” (współautor Marzena Mamak-Zdanecka), w: Zeszyt Naukowy WSZiB nr 36 – Zarządzanie, 2015 r.str. 36-51

Edukacja do zatrudnienia : nauczyciele akademicy o przyszłości zawodowej studentów w oparciu o badania jakościowe dla projektu EPAK (współautor: Marzena MAMAK-ZDANECKA, W: Kultura bezpieczeństwa : potrzeby i uwarunkowania. T. 3, Kultura i wychowanie / red. nauk. Maryla Fałdowska, Andrzej W. Świdorski, Grzegorz Wierzbicki. — Siedlce : Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego, 2016 r. S. 363-378.

Informacje dodatkowe

-