

**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

Forma zajęć dydaktycznych											
Suma	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**

-