

**AGH**AGH UNIVERSITY OF SCIENCE
AND TECHNOLOGY

Nazwa modułu zajęć:	Podstawy negocjacji				
Rok akademicki:	2019/2020	Kod:	GIPZ-2-204-LM-n	Punkty ECTS:	3
Wydział:	Górnictwa i Geoinżynierii				
Kierunek:	Inżynieria i Zarządzanie Procesami Przemysłowymi	Specjalność:	Lean Manufacturing		
Poziom studiów:	Studia II stopnia	Forma studiów:	Niestacjonarne		
Język wykładowy:	Polski	Profil:	Ogólnoakademicki (A)	Semestr:	2
Strona www:	—				
Prowadzący moduł:	dr Grzegorzewska Maria (mkgrzegorzewska7@gmail.com)				

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.

Opis efektów uczenia się dla modułu zajęć

Kod MEU	Student, który zaliczył moduł zajęć zna i rozumie/potrafi/jest gotów do	Powiązania z KEU	Sposób weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta w ramach poszczególnych form zajęć i dla całego modułu zajęć
Wiedza: zna i rozumie			
M_W001	Student zdobywa elementarną wiedzę w zakresie prowadzenia i rozwijania form indywidualnej przedsiębiorczości, rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji	IPZ2A_W03, IPZ2A_W05	Kolokwium
M_W002	Student poznaje podstawową terminologię z zakresu problematyki komunikacji społecznej i negocjacji przydatnej w każdej pracy zawodowej	IPZ2A_W05, IPZ2A_W04	Aktywność na zajęciach, Kolokwium
Umiejętności: potrafi			
M_U001	Student potrafi tworzyć kreatywne rozwiązania problemów występujących na wielu obszarach rzeczywistości społecznej, m.in. w pracy zawodowej	IPZ2A_U03	Aktywność na zajęciach, Kolokwium

M_U002	Potrafi interpretować zjawiska i procesy charakterystyczne dla świata wielokulturowego, ma świadomość wpływu czynników kulturowych na sposoby negocjowania	IPZ2A_U03	Aktywność na zajęciach, Kolokwium
Kompetencje społeczne: jest gotów do			
M_K001	Student rozumie istotę praw człowieka i przyjmuje postawę w czasie negocjacji, która jest zgodna z ich ideą	IPZ2A_K01	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
15	9	6	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 zdobywa elementarną wiedzę w zakresie prowadzenia i rozwijania form indywidualnej przedsiębiorczości, rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M_W002	Student poznaje podstawową terminologię z zakresu problematyki komunikacji społecznej i negocjacji przydatnej w każdej pracy zawodowej	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Umiejętności: potrafi												
M_U001	Student potrafi tworzyć kreatywne rozwiązania problemów występujących na wielu obszarach rzeczywistości społecznej, m.in. w pracy zawodowej	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-

M_U002	Potrafi interpretować zjawiska i procesy charakterystyczne dla świata wielokulturowego, ma świadomość wpływu czynników kulturowych na sposoby negocjowania	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kompetencje społeczne: jest gotów do												
M_K001	Student rozumie istotę praw człowieka i przyjmuje postawę w czasie negocjacji, która jest zgodna z ich ideą	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Udział w zajęciach dydaktycznych/praktyka	15 godz
Przygotowanie do zajęć	28 godz
Samodzielne studiowanie tematyki zajęć	30 godz
Egzamin lub kolokwium zaliczeniowe	2 godz
Dodatkowe godziny kontaktowe	1 godz
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	76 godz
Punkty ECTS za moduł	3 ECTS

Pozostałe informacje

Szczegółowe treści kształcenia w ramach poszczególnych form zajęć (szczegółowy program wykładów i pozostałych zajęć)

Wykład

1. Psychologiczne determinanty sukcesu negocjacyjnego m.in. takie jak: zdolność do empatii (rozumienie emocji, motywów i działań innych osób, rozwijanie inteligencji emocjonalnej); umiejętność szybkiego przystosowywania się do zmian, zdolności komunikacyjne i inne

2. Komunikacja jako jedna z bardzo ważnych aspektów negocjacji, łatwość komunikowania się z innymi i umiejętność oddziaływania (wpływanie, tworzenia odpowiedniego nastroju) na drugą stronę (perswazją, przekonywaniem),

3. Negocjacje jako proces komunikowania się w sytuacji konfliktu interesów stron.

4. Analiza Transakcyjna wg. E. Berne'a - negocjacje jako współdziałanie Dorosłego z Dorosłym.

5. Negocjacje jako forma psychologicznej gry na podstawie "teorii gier", która jest dziedziną matematyki, badającą, jakie podmiot powinien podejmować decyzje w konfliktach sformalizowanych, zwanych grami. (jednym z twórców współczesnej teorii gier był polski matematyk H. Steinhaus.)

6. Konflikt - jego rodzaje, uwarunkowania, cechy, fazy i sposoby rozwiązywania (konflikty interpersonalne, grupowe, jawne, ukryte, racjonalne, irracjonalne,

spontaniczne, inspirowane)

7. Istota negocjacji: przedstawianie propozycji i ofert oraz kwestia ustępstw.

8. Merytoryczne przygotowanie do negocjacji (interesy, opcje, obiektywne kryteria przewyższania różnic, alternatywy negocjacji, propozycje porozumienia końcowego). Przedstawienie konkretnej propozycji prowadzenia negocjacji: strategia przełamująca (W. Ury)

9. Taktyki negocjacyjne: blokujące, ofensywne, zwodnicze. Sposoby radzenia sobie z nimi.

10. Siła negocjacji -BATNA-Best Alternative To Negotiated Agreement.

11. Czynniki istotne dla przebiegu negocjacji (miejsce, atmosfera i inne). Fazy negocjacji.

12. Skład zespołów negocjacyjnych i role uczestników.

13. Style prowadzenia negocjacji i ich skuteczność (różne klasyfikacje).

14. Postępowanie w trakcie trudnych negocjacji pozycyjnych.

15. Negocjacje międzynarodowe - kulturowe uwarunkowania.

Ćwiczenia audytoryjne

Zajęcia ćwiczeniowe będą prowadzone w trzech blokach, które będą miały na celu praktyczne wykorzystanie wiedzy, którą studenci zdobyli na wykładach.

1. Dobór zespołów negocjacyjnych.
2. Style prowadzenia negocjacji i ich skuteczność.
3. Postępowanie w trudnych sytuacjach pozycyjnych.

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.

Ćwiczenia audytoryjne: Podczas zajęć audytoryjnych studenci na tablicy rozwiązują zadane wcześniej problemy. Prowadzący na bieżąco dokonuje stosowanych wyjaśnień i moderuje dyskusję z grupą nad danym problemem.

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

Zaliczenia z oceną.

Zasady dopuszczenia do zaliczenia: aktywna postawa w trakcie trwania ćwiczeń.

Forma: test, wykonywanie praktycznych zadań.

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

Wykład:

- Obecność obowiązkowa: Nie

- 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.

Ćwiczenia audytoryjne:

- Obecność obowiązkowa: Tak

- Zasady udziału w zajęciach: Studenci przystępując do ćwiczeń są zobowiązani do przygotowania się w zakresie wskazanym każdorazowo przez prowadzącego (np. w formie zestawów zadań). Ocena pracy studenta może bazować na wypowiedziach ustnych lub pisemnych w formie kolokwium, co zgodnie z

regulaminem studiów AGH przekłada się na ocenę końcową z tej formy zajęć.

Sposób obliczania oceny końcowej

wynik kolokwium zaliczeniowego w formie testu 60%, aktywność na zajęciach 40%

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

Odrobienie zaległości z inną grupą, dodatkowa praca, pisanie testu z zakresu materiału na którym nie było się obecnym.

Wymagania wstępne i dodatkowe, z uwzględnieniem sekwencyjności modułów

Wymagania wstępne - brak

Wymagania dodatkowe - aktywność na zajęciach

Zalecana literatura i pomoce naukowe

Mastenbroek W. (1996). Negocjowanie. Warszawa, PWN.

. Sztumski J. (2000). Konflikty Społeczne. Częstochowa Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej.

Bieżące artykuły w czasopismach.

Publikacje naukowe osób prowadzących zajęcia związane z tematyką modułu

1. Grzegorzewska Maria, The Role Of Cultural Differences In International Negotiations, współautor Anna Małecka, "Aktual'ni Problemi Mižnarodnih Vidnosin" Mižnarodni vidnosini 2017, no. 15, s. 1-15 [Seria: Politični nauki] (ISSN 2308-6912)

2. Grzegorzewska Maria, {http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/download/3127/2808}.

3. Grzegorzewska Maria, Stres nauczycieli uczniów niepełnosprawnych : analiza stresorów, [w:] Jesteśmy rodziną. Aktywizacja twórcza i społeczna osób z zaburzeniami psychicznymi, współred. Dariusz Piotr Klimczak, wyd. 2 popr. i uzup., Fundacja Instytut Wydawniczy „Maximum” ; Wyd. „Koncept”, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społ, Kraków - Sandomierz - Warszawa 2017, s. 53-59.

4. Grzegorzewska Maria, The Influence Or The Lack Of Teacher's Job Satisfaction On Students' Attitude Towards School And Education - The Analysis Concerns Future Research, "Nova Pedagogična Dumka" 2017 no. 2, s. 32-35

5. Grzegorzewska Maria, The Threats Encountered By Man In The Virtual Reality: Information Distortion, Illusion, Aggression, współautor Anna Małecka, "Mižnarodni Vidnosini" 2017, no. 13, s. 1-14 [Seria: Politični nauki].

6. Grzegorzewska Maria, Wpływ założeń pedagogiki F. Froebela na rozwój osobisty i zawodowy nauczyciela w kontekście radzenia sobie ze stresem, [w:] Pedagogika Froebela wyzwaniem dla nauczycieli, szansą dla dzieci. Teoria i praktyka, red. nauk. Marian Zdzisław Stepulak, Małgorzata Sitarczyk, „Innovatio Press” Wyd. Nauk. Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji, Lublin 2017, s. 117-125.

7. Grzegorzewska Maria, Emocjonalna reakcja na stres. Próba holistycznego ujęcia problemu [Emotional Reaction To Stress : An Attempt Of A Holistic Analysis Of The Problem], [w:] Emocjonalne aspekty kultury, red. Maria Bielawka, Łukasz Trzciniński i Katarzyna Skowronek, Wyd. AGH, Kraków 2017, s. 149-11 (ISBN: 978-83-7464-929-2).

8. Grzegorzewska Maria, Stress As One Of The Psychological Fourth-Generation Warfare Effects, „Mižnarodni vidnosini” 2017, no. 15 [Seria: Politični nauki].

Adres czasopisma: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/issue/current

Adres artykułu: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/3127 oraz http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/3128/2809

Informacje dodatkowe

brak dodatkowych informacji