

SYLABUS

Kod przedmiotu	04.5_Z1PS_Bneme0319	Nazwa przedmiotu	Negocjacje i mediacje						
Nazwa przedmiotu w języku angielskim			Negotiation and mediation						
Wydział			Ekonomii i Zarządzania						
Kierunek			Zarządzanie i coaching						
Forma studiów			Stacjonarne						
Poziom uczenia się			I stopień						
Profil kształcenia			Praktyczny						
Przynależność do grupy przedmiotów			Kierunkowy						
Przedmioty do wyboru w zakresie:			Coaching menedżerski, Zarządzanie zasobami ludzkimi						
Osoba odpowiedzialna za przedmiot									
Osoby prowadzące zajęcia									
Forma prowadzenia zajęć		W	Zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne (ZKUP)						
			Ć	K	L	ZP	Wa	Pr	Inne- jakie:
Liczba godzin zajęć w sem.				20					
Legenda: W – wykład, Ć – ćwiczenia, K- konwersatorium, L – laboratorium, ZP – zajęcia praktyczne, Wa – warsztaty, Pr – praktyka									
Semestr(y) zajęć dla kierunku kształcenia		V		Liczba punktów ECTS za moduł			2		
Status przedmiotu		Obowiązkowy		Język wykładowy			polski		
Wymagania wstępne		Podstawowa wiedza w zakresie psychologii i socjologii							
Cele uczenia się - Zapoznanie studentów z podstawami skutecznych negocjacji, metodami rozwiązywania konfliktów, - Nabycie przez studentów umiejętności elastycznego stosowania taktyk negocjacyjnych i dopasowywania ich w różnych sytuacjach zawodowych - Przygotowanie studentów do samodzielnego prowadzenia negocjacji lub mediacji w różnych sytuacjach życiowych i zawodowych									
Opis efektów uczenia się dla przedmiotu									
Efekt uczenia się	Student, który zaliczył moduł (przedmiot) wie/umie/potrafi:						Symbole kierunkowych efektów uczenia się	SYMBOL (odniesienie kierunkowych efektów uczenia się do charakterystyk drugiego stopnia dla: poziomu 6 Polskiej Ramy Kwalifikacji)*	
WIEDZA									
W1	Ma wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej, psychologii konfliktu oraz negocjacji i mediacji						K_W12 K_W16	P6S_WG P6S_WK	
W2	Ma wiedzę na temat modeli negocjacji, strategii i technik negocjacyjnych						K_W16	P6S_WG	
W3	Ma wiedzę na temat zasad i stylów mediacji, zna podstawowe rodzaje mediacji						K_W16	P6S_WG	
UMIEJĘTNOŚCI									
U1	Posiada umiejętność rozumienia i analizowania zjawisk w dziedzinie komunikacji interpersonalnej						K_U01 K_U03 K_U08	P6S_UW	
U2	Potrafi sprawnie stosować normy prawne w negacjach i mediacjach						K_U05	P6S_UW P6S_UK P6S_UO	

U3	Posiada umiejętność samodzielnego projektowania strategii negocjacyjnych oraz konstruowania ugód mediacyjnych						K_U05 K_U06 K_U09	P6S_UW P6S_UK P6S_UO	
KOMPETENCJE SPOŁECZNE									
K1	Ma świadomość zmienności przyczyn i charakteru konfliktów, co skutkuje ciągłym doskonaleniem zasad oraz metod negocjacji i mediacji						K_K01 K_K08	P6S_KK	
K2	Potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role						K_K02	P6S_KO	
K3	Potrafi samodzielnie i krytycznie uzupełnić zdobytą wiedzę i nabyte umiejętności z zakresu negocjacji i mediacji, z uwzględnieniem ich interdyscyplinarnego charakteru						K_K01 K_K05	P6S_KK P6S_KO	
Metody weryfikacji efektów uczenia się dla przedmiotu w odniesieniu do form zajęć									
Efekt uczenia się	Forma zajęć dydaktycznych								
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Częstkowa praca pisemna	Praca pisemna końcowa (np. esej)	Kolokwium	Prezentacja	Sprawozdanie	Aktywność na zajęciach	inne ...
WIEDZA									
W1		x			x				
W2		x			x				
W3		x			x				
UMIEJĘTNOŚCI									
U1		x			x				
U2		x			x				
U3		x			x				
KOMPETENCJE SPOŁECZNE									
K1		x							
K2		x							
K3		x							
Kryteria oceniania kompetencji studenta									
Poniżej w formie syntetycznej przedstawiono wymagania minimalne dla trzech grup efektów kształcenia, jakie Student musi uzyskać, aby zaliczyć dany przedmiot. Aby Student zaliczył dany moduł wszystkie efekty kształcenia opisane w sylabusie muszą być pozytywnie zweryfikowane przez osobę(y) prowadzącą(e) zajęcia w ramach danego przedmiotu									
W - WIEDZA									
Ocena:									
Dostateczny/Dostateczny + – Student zapamiętuje i odtwarza wiedzę przewidzianą do opanowania w ramach modułu									
Dobry/Dobry + – Student dodatkowo interpretuje zjawiska/problemy i potrafi rozwiązać typowy problem									
Bardzo dobry – Student potrafi rozwiązywać nawet złożone problemy z danej dziedziny, potrafi dokonać syntezy, przeprowadzić wszechstronną ocenę, stworzyć dzieło oryginalne, inspirujące innych.									
U - UMIEJĘTNOŚCI									
Ocena:									
Dostateczny/Dostateczny + – Student orientuje się w charakterze czynności, potrafi pod kierunkiem nauczyciela akademickiego wykonać czynności/rozwiązać problemy dotyczące treści przedmiotu									
Dobry/Dobry + – Student potrafi samodzielnie wykonać czynności/zadania/rozwiązać typowe problemy dotyczące treści przedmiotu									
Bardzo dobry – Student posiada w pełni opanowaną umiejętność/zdolność wykonania przewidzianych w treściach przedmiotu czynności/zadań/problemów także w bardziej złożonych przypadkach.									
K - KOMPETENCJE SPOŁECZNE									
Ocena:									
Dostateczny/Dostateczny + – Student biernie przyswaja treści przedmiotu z wykazaniem zdolności do koncentracji uwagi i słuchania									
Dobry/Dobry + – Student aktywnie uczestniczy w zajęciach, dokonuje ocen wartościujących według kryteriów przyjętych w danej dziedzinie, potrafi aktywnie współdziałać w obrębie grupy									

Bardzo dobry – Student dokonuje integracji postawy zgodnie z sugerowanym wzorcem, rozwija własny system wartości zawodowych i społecznych, potrafi przyjąć odpowiedzialność za działanie grupy, obejmując w niej przewodnictwo.		
Treść przedmiotu uczenia się (program wykładów i pozostałych zajęć)		Odniesienie do efektów uczenia się
1. Pojęcie negocjacji: ich znaczenie w życiu społecznym oraz w sektorze publicznym. Zasady skutecznych negocjacji.		W1, U1
2. Konflikt: współczesny i tradycyjny pogląd na konflikt, struktura konfliktu, kierowanie konfliktem. Negocjacje jako metoda rozwiązywania konfliktów. Sposoby stymulowania konfliktu.		W1, U1, K1
3. Metody rozwiązywania konfliktów sposobami poza negocjacyjnymi: facylitacje, mediacje, arbitraż, sąd.		W2, U2
4. Style negocjacji: negocjacje miękkie, twarde, przyjacielskie, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów. Uwarunkowania pomyślnych negocjacji handlowych w aspekcie międzynarodowym.		W2, U3, K3
5. Techniki, triki negocjacyjne: Skuteczność różnych technik negocjacji. Fazy i etapy negocjacji. Przykłady trików wykorzystywanych w negocjacjach międzynarodowych.		W2, U3, K2, k3
6. Różnice kulturowe i dystans psychiczny w negocjacjach międzynarodowych.		W2
7. Niewerbalny i werbalny aspekt negocjacji: mowa ciała, postawy, gesty, dźwięki i ich znaczenie. Rodzaje komunikatów. Podstawy NLP.		W2, K2
8. Asertywność: i jej znaczenie w negocjacjach. Skuteczne odmawianie. Terytorium psychologiczne. Psychologiczne uwarunkowania negocjacji.		W1, W2, K2
9. Obszary i rodzaje mediacji.		W3
10. Konstruowanie ugód i umów przez mediatora w sprawach cywilnych.		W3, U3, K3
11. Mediacja w prawie pracy.		W3
Zalecana literatura i pomoce naukowe		
Literatura podstawowa: <ol style="list-style-type: none"> 1. J. Camp, Zaczynaj od NIE, techniki negocjacji, których profesjonaliści nie chcą zdradzić, Taszów 2005, Biblioteka moderatora 2. Z. Nęcki, Negocjacje w biznesie, Kraków 2005, Antykwa 3. W. Ury, Odchodząc od NIE, Warszawa 2007, PWE. Literatura uzupełniająca: <ol style="list-style-type: none"> 1. W. Ury, R. Fisher P. Bruce, Dochodząc do TAK, Warszawa 2006, PWE 2. K. Hogan, Psychologia perswazji,, Warszawa 2001, Wydawnictwo Jacek Santorski & CO, 3. G. Spence, Jak skutecznie przekonywać, Poznań 2001, Wydawnictwo REBIS 		
Bilans punktów ECTS		
Forma nakładu pracy studenta (udział w zajęciach, aktywność, przygotowanie sprawozdania, itp.)		Obciążenie studenta [h]
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego		
1.1	Udział w wykładach	
1.2	Udział w konwersatoriach	20
1.3	Udział w ćwiczeniach	
1.4	Udział w zajęciach laboratoryjnych	
1.5	Udział w konsultacjach	2
1.6	Udział w egzaminie/kołokwium zaliczeniowym przedmiotu	1
1.7	Inne – jakie?	
1.8	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego (suma pozycji 1.1 – 1.7)	23

1.9	Liczba punktów ECTS, uzyskiwanych przez studenta podczas zajęć wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego) (1 pkt ECTS = 25 godzin obciążenia studenta, zaokrąglić do 0,1 pkt ECTS)	0,9
Samodzielna praca studenta		
2.1	Przygotowanie do wykładów, ćwiczeń, kolokwium, sprawozdań, raportów, prac semestralnych, itp.	12
2.2	Realizacja samodzielnie wykonywanych zadań zleczanych przez prowadzącego	
2.3	Przygotowanie do kolokwium końcowego z ćwiczeń/laboratorium	11
2.4	Przygotowanie do egzaminu/kolokwium końcowego z wykładów	
2.5	Inne – jakie?	
2.6	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta (suma 2.1 – 2.5)	23
2.7	Liczba punktów ECTS, uzyskiwanych przez studenta w ramach samodzielnej pracy (1 pkt ECTS = 25 godzin obciążenia studenta, zaokrąglić do 0,1 pkt ECTS)	1,1
Sumaryczne obciążenie pracą studenta (suma 1.8+2.6)		50
Punkty ECTS za przedmiot (suma 1.9+2.7)		2
Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze kształtującym umiejętności praktyczne, w tym:		
Zajęcia praktyczne (Wydział Nauk o Zdrowiu i Wydział Nauk Medycznych)		
Zajęcia o charakterze kształtującym umiejętności praktyczne (1.2 – 1.4, 2.2 i 2.5)		20
Praktyka zawodowa		
Łączny nakład pracy związany z zajęciami o charakterze kształtującym umiejętności praktyczne		
Liczba punktów ECTS, uzyskiwanych przez studenta w ramach zajęć o charakterze kształtującym umiejętności praktyczne (1 pkt ECTS = 25 godzin obciążenia studenta, zaokrąglić do 0,1 pkt ECTS)		0,8
Uwagi		
Strona internetowa przedmiotu:		

* odniesienie kierunkowych efektów uczenia się zgodnych z Ustawą z dnia 22 grudnia 2015 roku *o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji*, t.j. Dz. U. 2018, poz. 2153 oraz z Rozporządzeniem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 14 listopada 2018 roku w sprawie charakterystyk drugiego stopnia uczenia się dla kwalifikacji na poziomach 6-8 Polskiej Ramy Kwalifikacji, Dz. U. 2018, poz. 2218.