

Opis modułu kształcenia / przedmiotu (sylabus)

Rok akademicki:	2017/2018	Grupa przedmiotów:	fakultety	Numer katalogowy:	<b>F4</b>
-----------------	-----------	--------------------	-----------	-------------------	-----------

Nazwa przedmiotu <sup>1)</sup> :	<b>Negocjacje</b>			<b>ECTS<sup>2)</sup></b>	<b>2</b>
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski <sup>3)</sup> :	Negotiations				
Kierunek studiów <sup>4)</sup> :	<b>weterynaria</b>				
Koordinator przedmiotu <sup>5)</sup> :	<b>Dr. Anna J. Parzonko</b>				
Prowadzący zajęcia <sup>6)</sup> :	<b>Dr. Anna J. Parzonko</b>				
Jednostka realizująca <sup>7)</sup> :	<b>Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa</b>				
Wydział, dla którego przedmiot jest realizowany <sup>8)</sup> :	<b>Wydział Medycyny Weterynaryjnej</b>				
Status przedmiotu <sup>9)</sup> :	a) przedmiot fakultatywny	b) stopień 1 rok 1	c) niestacjonarne		
Cykl dydaktyczny <sup>10)</sup> :	<b>Semestr zimowy</b>	Jęz. wykładowy <sup>11)</sup> : język polski			
Założenia i cele przedmiotu <sup>12)</sup> :	Celem zajęć jest zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji, m.in.: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania;</li> <li>• Poznanie stylów i technik negocjacyjnych;</li> </ul>				
Formy dydaktyczne, liczba godzin <sup>13)</sup> :	a) wykład.....; liczba godzin .30...; b) ćwiczenia audytoryjne .....; liczba godzin...; c) .....; liczba godzin .....; d) .....; liczba godzin .....;				
Metody dydaktyczne <sup>14)</sup> :	Prezentowane treści przekazywane będą takich metod dydaktycznych, jak: wykład, dyskusje i studium przypadku. Podczas realizacji zajęć wykorzystywane będą prezentacje PowerPoint, filmy video.				
Pełny opis przedmiotu <sup>15)</sup> :	<b>Tematyka wykładów</b> 1/ Charakterystyka procesu negocjacji z uwzględnieniem trzech podstawowych czynników (siły, zaufania i kreatywności) wpływających na przebieg interakcji negocjacyjnej. 2/ Strategie negocjacyjne i najczęstsze błędy popełniane podczas negocjacji. 3/ Osobowościowe uwarunkowania negocjacji. Wpływ emocji na przebieg i efekty procesu negocjacji. 4/ Komunikowanie werbalne w negocjacjach (mówienie, zadawanie pytań, umiejętność słuchania i wyrażanie zrozumienia). 5/ Formy wypowiedzi w komunikowaniu niewerbalnym i ich wykorzystanie w negocjacjach. 6/ Poznanie mechanizmów rządzących podstawowymi stylami negocjacyjnymi. 7-8/ Struktura rozmowy negocjacyjnej. Charakterystyka kolejnych faz negocjacji. 9-10/ Techniki negocjacyjne. 11/ Konflikty i ich rola w negocjacjach. Strategie podejścia do konfliktu 12/ Etyka w procesie negocjacji. Sprawiedliwy wynik negocjacji. Reguły oceny wyniku negocjacji. 13/ Wpływ kultury na atmosferę i przebieg procesu negocjacji. Negocjacje na rynkach międzynarodowych. 14/ Podstawy savoir – vivre u niezbędne w negocjacjach.				
Wymagania formalne (przedmioty wprowadzające) <sup>16)</sup> :	brak				
Założenia wstępne <sup>17)</sup> :	brak				
Efekty kształcenia <sup>18)</sup> :	01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacji. 02 - Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji. 03 - Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych. 04 - Zna i rozróżnia techniki negocjacyjne.	05 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie dla przebiegu rozmów negocjacyjnych sytuacji konfliktowych			
Sposób weryfikacji efektów kształcenia <sup>19)</sup> :	01, 02, 03 04, 05 – test sprawdzający wiedzę z zakresu omawianej na wykładach problematyki				
Forma dokumentacji osiągniętych efektów kształcenia <sup>20)</sup> :	Test z materiału wykładowego, imienne karty oceny studenta zawierające ocenę wynikającą z obserwacji studenta w trakcie zajęć				
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową <sup>21)</sup> :	Student ma obowiązek przystąpić do zaliczenia końcowego w formie testu. Termin pierwszy i drugi odbywa się na tych samych zasadach. Ocena końcowa wpisywana do protokołów jest równoważna z wynikiem zaliczenia końcowego (ocena końcowa może być podwyższona o 0,5 stopnia studentom systematycznie uczęszczającym na wykłady i wykazującym aktywność na zajęciach). Zaliczenie końcowe w formie testu obejmuje materiał przekazany w trakcie wykładów. Waga oceny końcowej: 0%-50% maksymalnej liczby punktów uzyskanych z testu – niedostateczny 51%-60% maksymalnej liczby punktów uzyskanych z testu – dostateczny 61%-70% maksymalnej liczby punktów uzyskanych z testu – dostateczny plus 71%-80% maksymalnej liczby punktów uzyskanych z testu – dobry				

	81%-90% maksymalnej liczby punktów uzyskanych z testu – dobry plus 91%-100% maksymalnej liczby punktów uzyskanych z testu – bardzo dobry
Miejsce realizacji zajęć <sup>22)</sup> :	Sala dydaktyczna
Literatura podstawowa i uzupełniająca <sup>23)</sup> :	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dąbrowski P., <i>Praktyczna teoria negocjacji</i>, Wydawnictwo SORBOG, Warszawa 1998.</li> <li>2. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Wydawnictwo PSB, Kraków 1995.</li> <li>3. Rządca R., <i>Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje.</i>; Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003.</li> <li>4. Fisher R., Ury W., <i>Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się</i>, Wydawnictwo PWE, Warszawa 1996</li> <li>5. Pease A.: <i>Mowa ciała</i>. Wydawnictwo JEDNOŚĆ, Kielce 2005</li> </ol>
UWAGI <sup>24)</sup> :	

Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot<sup>25)</sup> :

Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych efektów kształcenia <sup>18)</sup> - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS <sup>2</sup> :	...50..... h
Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:	...1,5..... ECTS
Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym, takich jak zajęcia laboratoryjne, projektowe, itp.:	...0,5..... ECTS

Tabela zgodności kierunkowych efektów kształcenia efektami przedmiotu <sup>26)</sup>

Nr /symbol efektu	Wymienione w wierszu efekty kształcenia:	Odniesienie do efektów dla programu kształcenia na kierunku
01	Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacji.	U_OUZ1; K_KP2
02	Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.	U_OUZ2; K_KP3
03	Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.	U_OUZ12
04	Zna i rozróżnia techniki negocjacyjne.	U_OUZ13; K_KP5
05	Potrafi objaśnić istotę i znaczenie dla przebiegu rozmów negocjacyjnych sytuacji konfliktowych	U_OUZ11; K_KP4

*Całkowity nakład czasu pracy - przyporządkowania ECTS<sup>2)</sup>:*

	<i>Wykłady</i>	<i>30h</i>
	<i>Ćwiczenia audytoryjne</i>	<i>0h</i>
	<i>Udział w konsultacjach (1/3 wszystkich konsultacji)</i>	<i>10h</i>
	<i>Przygotowanie do testu</i>	<i>10h</i>
	<i>Razem:</i>	<i>50h</i>
		<b>2 ECTS</b>

*W ramach całkowitego nakładu czasu pracy studenta - łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:*

	<i>Wykłady</i>	<i>30h</i>
	<i>Udział w konsultacjach (1/3 wszystkich konsultacji)</i>	<i>10h</i>
	<i>Razem:</i>	<i>40h</i>
		<i>1,6 (1,5) ECTS</i>

*W ramach całkowitego nakładu czasu pracy studenta - łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:*

	<i>Ćwiczenia audytoryjne</i>	<i>0h</i>
	<i>Udział w konsultacjach (1/3 wszystkich konsultacji)</i>	<i>0h</i>
	<i>Przygotowanie do testu</i>	<i>10h</i>
	<i>Razem:</i>	<i>10h</i>
		<i>0,4 (0,5) ECTS</i>