

Opis modułu kształcenia / przedmiotu (sylabus)

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

Nazwa przedmiotu ¹⁾ :	Negocjacje			ECTS²⁾	2
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski ³⁾ :	Negotiations				
Kierunek studiów ⁴⁾ :	weterynaria				
Koordinator przedmiotu ⁵⁾ :	Dr. Anna J. Parzonko				
Prowadzący zajęcia ⁶⁾ :	Dr. Anna J. Parzonko				
Jednostka realizująca ⁷⁾ :	Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa				
Wydział, dla którego przedmiot jest realizowany ⁸⁾ :	Wydział Medycyny Weterynaryjnej				
Status przedmiotu ⁹⁾ :	a) przedmiot fakultatywny	b) stopień 1 rok 1	c) stacjonarne		
Cykl dydaktyczny ¹⁰⁾ :	Semestr zimowy	Jęz. wykładowy ¹¹⁾ : język polski			
Założenia i cele przedmiotu ¹²⁾ :	Celem zajęć jest zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji, m.in.: <ul style="list-style-type: none"> • Poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania; • Poznanie stylów i technik negocjacyjnych; 				
Formy dydaktyczne, liczba godzin ¹³⁾ :	a) wykład.....; liczba godzin .30...; b) ćwiczenia audytoryjne; liczba godzin..; c); liczba godzin; d); liczba godzin;				
Metody dydaktyczne ¹⁴⁾ :	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 ¹⁵⁾ :	Tematyka wykładów 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) ¹⁶⁾ :	brak				
Założenia wstępne ¹⁷⁾ :	brak				
Efekty kształcenia ¹⁸⁾ :	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 ¹⁹⁾ :	01, 02, 03 04, 05 – test sprawdzający wiedzę z zakresu omawianej na wykładach problematyki				
Forma dokumentacji osiągniętych efektów kształcenia ²⁰⁾ :	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 ²¹⁾ :	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 ²²⁾ :	Sala dydaktyczna
Literatura podstawowa i uzupełniająca ²³⁾ :	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dąbrowski P., <i>Praktyczna teoria negocjacji</i>, Wydawnictwo SORBOG, Warszawa 1998. 2. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Wydawnictwo PSB, Kraków 1995. 3. Rządca R., <i>Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje.</i>; Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003. 4. Fisher R., Ury W., <i>Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się</i>, Wydawnictwo PWE, Warszawa 1996 5. Pease A.: <i>Mowa ciała</i>. Wydawnictwo JEDNOŚĆ, Kielce 2005
UWAGI ²⁴⁾ :	

Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot²⁵⁾ :

Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych efektów kształcenia ¹⁸⁾ - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS ² :	...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 ²⁶⁾

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 ECTS²⁾:

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

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

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

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

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