

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)										
NAZWA PRZEDMIOTU										
Negocjacje // Negotiations										
Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Wydział Zarządzania I Nauk Technicznych									
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Zarządzanie II stopień									
Profil kształcenia:	ogólnoakademicki									
Nazwa specjalności:	-									
Rodzaj modułu uczenia się:	kierunkowy									
Rok / Semestr:	Rok II, semestr 4.									
Osoba koordynująca przedmiot:	Dr Paweł Dąbrowski									
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	brak									
II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN										
	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Konsultacje	Egzamin/ zaliczenie	Suma godzin
Studia stacjonarne			30							30
Studia niestacjonarne			30							30
III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH										
Formy zajęć			Metody dydaktyczne							
Wykład										
konwersatorium			Prezentacje multimedialne. Dyskusje, burza mózgów, case-study, metody problemowe, praca z literaturą, ćwiczenia zakładające hipotetyczno-dedukcyjne myślenie słuchaczy							
IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA KIERUNKU I OBSZARÓW										
Lp.	Opis przedmiotowych efektów uczenia się									Odniesienie do efektu kierunkowego
Wiedza:										
1	Zna i rozumie podstawowe zasady psychologii zarządzania i odnosi je do rzeczywistych problemów w zakresie prowadzenia negocjacji.									ZO2_W14 P7S_WG
2	Zna i rozumie podstawowe zjawiska społeczne i zachowania ludzkie w organizacji oraz czynniki powodujące te zjawiska i zachowania.									ZO2_W11 P7S_WG P7S_WK
3	Zna i rozumie istotę i znaczenie komunikowania się i negocjacji.									ZO2_W12 P7S_WG
Umiejętności:										
1	Potrafi wykorzystywać zdobytą wiedzę związaną z prowadzeniem negocjacji i mediacji, również w prowadzeniu działalności gospodarczej na własny rachunek									ZO2_U02 P7S_UW

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

2.	Potrafi integrować wiedzę z różnych dziedzin w celu tworzenia innowacyjnych rozwiązań problemów z zastosowaniem technik negocjacji.	ZO2_U01 P7S_UW		
3.	Potrafi organizować pracę zespołową i kierować zespołami oraz skutecznie komunikować się, negocjować i przekonywać.	ZO2_U13 P7S_UK P7S_UO		
Kompetencje społeczne:				
1	Jest gotów do negocjowania i perswazji z nastawieniem na osiągnięcie wspólnych celów	ZO2_K08 P7S_KO		
3	Jest gotów do pracy w zespole, przyjmując różne role i funkcje m.in. lidera, przywódcy, negocjatora.	ZO2_K08 P7S_KO		
V. TREŚCI PROGRAMOWE (UCZENIA SIĘ)				
Lp.	Wykład:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się		
1				
Lp.	konwersatorium:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się		
1	Skuteczna komunikacja interpersonalna. Rola negocjacji w zarządzaniu organizacjami.	ZO2_W14 ZO2_W11 ZO2_W12 ZO2_U02 ZO2_U01 ZO2_U13 ZO2_K08		
2	Ćwiczenia z wybranych aspektów komunikowania ze zwróceniem szczególnej uwagi na elementy komunikacji pozawerbalnej.			
3	Fazy procesu negocjowania. Podstawowe style negocjacyjne.			
4	Dynamika prowadzenia negocjacji. Praktyczne elementy budowania strategii skutecznych negocjacji.			
5	Mediacja jako szczególny rodzaj negocjacji.			
6	Specyfika negocjacji trudnych, w tym również międzynarodowych (opisy przypadków)			
VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ				
Efekty uczenia się	Metoda weryfikacji	Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EUS(Efekt uczenia się)		
Wiedza:				
ZO2_W14 ZO2_W11 ZO2_W12	Referat pisemny, prezentacja, aktywność w dyskusji	konwersatorium		
Umiejętności:				
ZO2_U02 ZO2_U01 ZO2_U13	Referat pisemny, prezentacja, aktywność w dyskusji	konwersatorium		
Kompetencje społeczne:				
ZO2_K08	Referat pisemny, prezentacja, aktywność w dyskusji	konwersatorium		
VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ				
Efekty uczenia się	Ocena niedostateczna Student nie zna i nie rozumie/nie	Zakres ocen 3,0-3,5 Student zna i rozumie	Zakres ocen 4,0-4,5 Student zna i rozumie	Ocena bardzo dobra Student zna i rozumie

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

	potrafi/nie jest gotów:	/potrafi/jest gotów:	/potrafi/jest gotów:	/potrafi/jest gotów:
Dla każdego z efektów uczenia się określonego dla modułu w zakresie wiedzy umiejętności i kompetencji	Student uzyskuje poniżej 50% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje od 50 do 59% max. liczby punktów dla danego efektu na ocenę 3 oraz Student uzyskuje od 60 do 69% max. liczby punktów dla danego efektu na ocenę 3,5	Student uzyskuje od 70 do 79% max. liczby punktów dla danego efektu na ocenę 4 oraz Student uzyskuje od 80 do 89% max. liczby punktów dla danego efektu na ocenę 4,5	Student uzyskuje powyżej 89% max. liczby punktów dla danego efektu

VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS

Rodzaj aktywności ECTS	Obciążenie studenta	
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
Udział w zajęciach dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) – SUMA godzin – z punktu II	30	30
Egzamin/zaliczenie	1	1
Udział w konsultacjach	1	1
Projekt / esej		
Samodzielne przygotowanie się do zajęć dydaktycznych	9	9
Przygotowanie się do zaliczenia zajęć dydaktycznych	9	9
Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin/ECTS	2 ECTS/50h	2ECTS/50h
Obciążenie studenta w ramach zajęć w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem	30	30
Obciążenie studenta w ramach zajęć o charakterze praktycznym		
Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym		
Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z przygotowaniem do prowadzenia badań		

IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

Literatura podstawowa przedmiotu:

1. Michał Chmielecki, Techniki negocjacji i wywierania wpływu (ebook), Onepress 2021
2. Krzysztof Kałucki, Negocjacje, Difin 2022

Literatura uzupełniająca przedmiotu:

1. Berne E., *W co grają ludzie*, PWE, Warszawa 2001
2. Bargiel-Matusiewicz, *Negocjacje i mediacje*, PWE, Warszawa 2007
3. Nęcki Z., *Komunikacja międzyludzka*, Antykwa, Kraków 2000.
4. Nęcki Z., *Negocjacje w biznesie*, Antykwa, Kraków 2000.

Inne materiały dydaktyczne: - Moodle, MS Teams