

КАРТА УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

Приложение № 1 к Регламенту № 3/07/2020 13 июля 2020
года относительно образца *Карты учебного предмета* в
Академии Менеджмента и Прикладных Наук в Варшаве

I. ОБЩИЕ ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О ПРЕДМЕТЕ (МОДУЛЕ)										
НАИМЕНОВАНИЕ ПРЕДМЕТА										
Переговоры										
Название организационной единицы, проводящей курс:				Факультет управления и технических наук						
Наименование направления обучения, степень образования:				Управление, магистратура						
Профиль обучения:				Общеакадемический						
Наименование специальности:				-						
Тип учебного модуля:				Специализированный						
Год/семестр:				Год II, семестр 4.						
Преподаватель, координирующий предмет:				д-р Павел Домбровский						
Предварительные требования (вытекающие из предшествующих предметов):				отсутствуют						
II. ФОРМЫ ЗАНЯТИЙ И КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ										
	Лекция	Практические занятия	Конверсаторий	Лабораторная работа	Курсы	Проект	Семинар	Консультации	Экзамен / Зачет	Общее количество часов
Очная форма обучения	15		15							30
Заочная форма обучения	12		12							24
III. МЕТОДИКА ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ										
Формы занятий				Дидактические методы						
Лекция										
Семинар				Мультимедийные презентации. Дискуссии, мозговой штурм, кейс-стади, проблемные методы, работа с литературой, упражнения, предполагающие гипотетико-дедуктивное мышление слушателей						
IV. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ НАПРАВЛЕНИЙ И ОБЛАСТЕЙ										
№	Описание результатов обучения данного предмета								Ссылка на направленный эффект	
Знание:										
1	Студент знает и понимает принципы психологии управления в глубокой степени и соотносит их с реальными проблемами в области переговоров.								ZO2_W14 P7S_WG	
2	Студент знает и понимает в более глубокой степени социальные явления и поведение человека в организации, а также факторы, вызывающие эти явления и поведение.								ZO2_W11 P7S_WG P7S_WK	
3	Студент знает и глубоко понимает суть и важность общения и переговоров.								ZO2_W12 P7S_WG	
Способности:										
1	Студент умеет использовать полученные знания, связанные с ведением переговоров и посредничеством, а также в ведении бизнеса за свой счет								ZO2_U02	

КАРТА УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

Приложение № 1 к Регламенту № 3/07/2020 13 июля 2020
года относительно образца *Карты учебного предмета в
Академии Менеджмента и Прикладных Наук в Варшаве*

		P7S_UW
2.	Студент способен интегрировать знания из различных областей с целью создания инновационных решений проблем с использованием методов ведения переговоров.	ZO2_U01 P7S_UW
3.	Студент может организовывать командную работу и руководить командами, а также эффективно общаться, вести переговоры и убеждать.	ZO2_U13 P7S_UK P7S_UO
Социальные компетенции:		
1	Студент готов договариваться и убеждать с ориентацией на достижение общих целей путем выполнения различных функций в организации	ZO2_K08 P7S_KO
V. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ (ОБУЧЕНИЕ)		
№	Лекция:	Ссылка на рассматриваемые результаты обучения
1	Суть и стили ведения переговоров	ZO2_W14 ZO2_W11 ZO2_W12 ZO2_U02 ZO2_U01 ZO2_U13 ZO2_K08
2	Процесс и правила ведения эффективных переговоров	
3	Методы ведения переговоров	
4	Методы убеждения	
5	Манипуляции в переговорах	
6	Условия и сложные ситуации в переговорах	
7	Менеджер, переговорщик	
№	Семинар:	Ссылка на рассматриваемые результаты обучения
1	Эффективное межличностное общение. Роль переговоров в управлении организациями.	ZO2_W14 ZO2_W11 ZO2_W12 ZO2_U02 ZO2_U01 ZO2_U13 ZO2_K08
2	Упражнения по отдельным аспектам общения с особым вниманием к элементам невербальной коммуникации.	
3	Фазы переговорного процесса. Основные стили ведения переговоров.	
4	Динамика переговоров. Практические элементы построения стратегий эффективных переговоров.	
5	Медиация как особый вид переговоров.	
6	Специфика сложных переговоров, в том числе международных (отчеты о случаях)	
VI. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ		
Результаты обучения	Метод верификации	Форма занятий, в которых проверяется EUS (Результат обучения)
Знание:		
ZO2_W14 ZO2_W11 ZO2_W12	Письменная статья, презентация, дискуссионная деятельность	Лекция/Семинар
Способности:		
ZO2_U02 ZO2_U01	Письменная статья, презентация, дискуссионная деятельность	Лекция/Семинар

КАРТА УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

Приложение № 1 к Регламенту № 3/07/2020 13 июля 2020
года относительно образца *Карты учебного предмета в
Академии Менеджмента и Прикладных Наук в Варшаве*

ZO2_U13				
Социальные компетенции:				
ZO2_K08	Письменная статья, презентация, дискуссионная деятельность		Лекция/Семинар	
VII. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ				
Результаты обучения	Неудовлетворительная оценка Студент не знает и не понимает/не может/не готов:	Диапазон оценок 3,0-3,5 Студент знает и понимает /может/готов:	Диапазон оценок 4,0-4,5 Студент знает и понимает /может/готов:	Очень хорошая оценка Студент знает и понимает /может/готов:
Для каждого из результатов обучения, определенных для модуля «Знания, навыки и компетенции»	Студент получает менее 50% максимального количества баллов за заданный результат обучения	Студент получает от 50 до 59% максимального количества баллов за заданный результат обучения на оценку 3, а также Студент получает от 60 до 69% максимального количества баллов за заданный результат обучения на оценку 3,5	Студент получает от 70 до 79% максимального количества баллов за заданный результат обучения на оценку 4, а также Студент получает от 80 до 89% максимального количества баллов за заданный результат обучения на оценку 4.5	Студент получает более 89% максимального количества баллов за заданный результат обучения
VIII. НАГРУЗКА СТУДЕНТА – КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ И БАЛАНС КРЕДИТОВ ECTS				
Вид деятельности ECTS	Студенческая нагрузка			
	Очная форма обучения	Заочная форма обучения		
Участие в дидактических занятиях (лекции, практические занятия, конфератории, проект, лабораторные работы, мастер-классы, семинары) – СУММА часов – с пункта II	30	24		
Экзамен / Зачет	1	1		
Участие в консультациях	1	1		
Проект / Эссе				
Самостоятельная подготовка к дидактическим занятиям	9	12		
Подготовка к зачету	9	12		
Общая нагрузка студентов (25 часов = 1 ECTS) ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО часов/ECTS	2 ECTS/50ч	2ECTS/50ч		
Нагрузка ученика на занятиях в непосредственном контакте с преподавателем	30	24		
Нагрузка студентов на практических занятиях				
Нагрузка студентов на занятиях практической профессиональной подготовки				
Студенческая нагрузка на занятиях по подготовке к исследованиям				
IX. ЛИТЕРАТУРА И ДРУГИЕ ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ				
Основная литература:				
1. Михал Хмелецкий, Techniki negocjacji i wywierania wpływu [Методы ведения переговоров и влияния] (электронная книга), Издательство: Onepress 2021				
2. Кшиштоф Калущкий, Negocjacje [Переговоры], Издательство: Дифин 2022				

КАРТА УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

Приложение № 1 к Регламенту № 3/07/2020 13 июля 2020
года относительно образца *Карты учебного предмета в
Академии Менеджмента и Прикладных Наук в Варшаве*

Дополнительная литература :

1. Берн Э., *W co grają ludzie [Во что играют люди]*, Издательство: PWE, Варшава 2001
2. Баргель-Матусевич, *Negocjacje i mediacje [Переговоры и посредничество]*, Издательство: PWE, Варшава 2007
3. Necki Z., *Komunikacja międzyludzka [Межличностная коммуникация]*, Издательство: Antykwa, Kraków 2000.
4. Нецкий З., *Negocjacje w biznesie [Переговоры в бизнесе]*, Издательство: Антиква, Краков 2000.

Другие учебные материалы: - Moodle, MS Teams