

# KARTA PRZEDMIOTU (SYLABUS)- WZÓR II

## Opis przedmiotu

Kod przedmiotu		Nazwa przedmiotu	Techniki negocjacji i mediacji	
URAD_TiR_P_I_ST_(4)_B2-3b_Techniki negocjacji i mediacji			Techniques of negotiation and mediation	
Język wykładowy		polski		
Rok akademicki		2019/2020		
Kierunek w zakresie		Turystyka i rekreacja		
		wszystkie		
Poziom studiów		studia pierwszego stopnia		
Profil studiów		praktyczny		
Forma studiów		studia stacjonarne		
Semestr / semestry		IV		
Przynależność do grupy zajęć		B 2. Grupa zajęć kierunkowych		
Status przedmiotu		Do wyboru		
Formy realizacji zajęć dydaktycznych, wymiar, punkty ECTS		Forma zajęć	Liczba godzin zajęć dydaktycznych	Liczba punktów ECTS
		Wykład	10 [h]	4 ECTS
		Ćwiczenia	30 [h]	
		...	...	
Powiązanie przedmiotu	z profilem studiów	kształtuje umiejętności praktyczne (profil praktyczny)		3 ECTS
	z dyscypliną	nauki o zarządzaniu i jakości inżynieria lądowa i transport nauki o Ziemi i środowisku		4 ECTS 0 ECTS 0 ECTS
Forma nauczania		tradycyjna - zajęcia zorganizowane w Uczelni		
Wymagania wstępne		brak		
Jednostka prowadząca		Zakład Logistyki i Marketingu		
Koordynator		dr Renata Krajewska		
Osoby prowadzące		dr Renata Krajewska		
Adres strony internetowej pjo		www.uniwersytetradom.pl		
Adres e-mail, telefon koordynatora		r.krajewska@uthrad.pl; tel. 48 361-77-59		

## EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE, REALIZACJA ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH, WERYFIKACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Cel kształcenia:	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawowymi zasadami negocjacji, stylami i technikami negocjacji i mediacji, sposobami komunikowania się w negocjacjach oraz możliwościami wykorzystania ich w biznesie.
Treści programowe:	<p>WYKŁAD: [W1, W2]</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Istota negocjacji – pojęcie i rodzaje negocjacji, cechy negocjacji, warunki do podjęcia negocjacji, sytuacje konfliktowe. – 2h</li> <li>2. Proces negocjacji – przygotowanie, otwarcie rozmów, przetarg, impas, zamknięcie rozmów. – 2h</li> <li>3. Style negocjacji – kryteria podziału, podstawowe style, nastawienie do negocjacji.- 1h</li> <li>4. Taktyki i techniki w negocjacjach– podstawowe techniki negocjacyjne, taktyki presji pozycyjnej, BATNA, działania integrujące. – 2h</li> <li>5. Negocjacje z zagranicznym parterem– kulturowe uwarunkowania procesu negocjacji i sposobu reagowania, wpływ stylu zarządzania na styl negocjacji. – 1h</li> <li>6. Mediacje. Rola i znaczenie mediacji. – 1h</li> <li>7. Modele i strategie mediacyjne – 1h</li> <li>8. Komunikowanie się w negocjacjach – proces komunikacji i komunikowania się, komunikacja werbalna i pozawerbalna, bariery komunikacyjne. – 3h</li> <li>9. Cechy dobrego negocjatora, błędy w przetwarzaniu danych, skład zespołów negocjacyjnych, role w zespole negocjacyjnym. - 1h</li> </ol>

	<p>10. Zaliczenie wykładu – 1h</p> <p style="text-align: right;">Suma 10 h</p> <p>ĆWICZENIA: [PP, U1, K1]</p> <p>Zajęcia praktyczne prowadzone są w oparciu o studia przypadków i praktyki zachowań, interaktywne ćwiczenia z użyciem rekwizytów. W czasie zajęć są prezentowane różne trudne sytuacje, które najczęściej występują lub zdarzają się w codziennej pracy w branży turystycznej i sposoby ich rozstrzygania.</p> <p>Przykładowe zadania:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wprowadzenie do zagadnień związanych z negocjacjami. Sytuacje negocjacyjne w turystyce i rekreacji. 4h</li> <li>2. Podstawy skutecznej komunikacji – bariery komunikacyjne i ich rodzaje, identyfikacja barier komunikacyjnych i ich pokonywanie, typy zachowań komunikacyjnych, komunikacja jako perswazja 4h</li> <li>3. Komunikacja werbalna – istota komunikacji werbalnej, zasady skutecznego mówienia, aktywne słuchanie, cechy dobrego słuchacza.</li> <li>4. Komunikacja niewerbalna – istota i znaczenie komunikacji niewerbalnej, akty niewerbalne i ich funkcje. 4h</li> <li>5. Style negocjacyjne. Sytuacje negocjacyjne i ich zmiana – analiza przypadków. 6h</li> <li>6. Proces negocjacji w turystyce i rekreacji – przygotowanie i otwarcie rozmów, podjęcie i zamknięcie rozmów – symulacja negocjacji w grupach, analiza przypadku. 10h</li> <li>7. Zaliczenie pisemne/ prezentacja-pokaz- 2h</li> </ol> <p style="text-align: right;">Suma 30 h</p>
Metody dydaktyczne (kształcenia):	<ul style="list-style-type: none"> <li>– metody podające (wykład informacyjny, prelekcja, odczyt),</li> <li>– metody problemowe (wykład problemowy, wykład konwersatoryjny),</li> <li>– metody aktywizujące (metoda przypadków, metoda sytuacyjna),</li> <li>– metody praktyczne (pokaz, ćwiczenia, symulacja).</li> </ul>
Rygor zaliczenia, kryteria oceny osiągniętych efektów uczenia się, sposób obliczania oceny końcowej:	<p>Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest osiągnięcie wszystkich wymaganych efektów kształcenia (W1-W2, U1, K1). Uzyskanie pozytywnych ocen ze wszystkich form zajęć wchodzących w skład danego przedmiotu jest równoznaczne z jego zaliczeniem i zdobyciem przez studenta 4 punktów ECTS przyporządkowanej temu przedmiotowi. Sposób obliczenia oceny końcowej z przedmiotu określony został w regulaminie studiów.</p> <p>Sposób obliczania oceny z poszczególnych form zajęć przedstawia się następująco:</p> <p>Ćwiczenia– warunkiem zaliczenia jest osiągnięcie wszystkich wymaganych efektów kształcenia dla tej formy zajęć i uzyskanie pozytywnych ocen za pomocą przyjętych dla przedmiotu metod oceniania.</p> <p>Ocena końcowa z ćw. stanowi sumę ocen: 60 % kolokwium, 40% aktywności na zajęciach.</p> <p>Wykład – warunkiem przystąpienia do egzaminu pisemnego jest osiągnięcie pozytywnej oceny z ćwiczeń. Warunkiem zaliczenia jest osiągnięcie wszystkich wymaganych efektów kształcenia dla tej formy zajęć i uzyskanie pozytywnych ocen za pomocą przyjętych dla przedmiotu metod oceniania.</p> <p>Na ocenę z wykładu składa się ocena z egzaminu pisemnego indywidualnego sprawdzającego efekty kształcenia w zakresie wiedzy (W1-W2), umiejętności (U1) i kompetencji społecznych (K1). Ocena w skali 2 do 5.</p>

Efekty uczenia się dla przedmiotu w odniesieniu do efektów kierunkowych i formy zajęć				Metody weryfikacji efektów uczenia się	
Numer efektu uczenia się	Opis efektów uczenia się dla przedmiotu (PEU) Student, który zaliczył przedmiot (W) zna i rozumie/ (U) potrafi /(K) jest gotów do:	Kierunkowy efekt uczenia się (KEU)	Forma zajęć	Forma weryfikacji (zaliczeń)	Metody sprawdzania i oceny
W1	Ma wiedzę na temat i roli komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji	K_WG06	wykład	Zaliczenie pisemne na ocenę	Zaliczenie pisemne (5 pytań otwartych lub 10 - 12, pytań zamkniętych)
W2	Ma wiedzę ze sposobów prowadzenia rozmów podczas negocjacji i mediacji, zna style negocjacyjne, a także techniki i	K_WG06 K_WG02	wykład	Zaliczenie	Zaliczenie pisemne (5 pytań otwartych lub 10 - 12, pytań

	taktyki wykorzystywane podczas negocjacji i mediacji			pisemne na ocenę	zamkniętych)
U1	Potrafi rozpoznać różne style negocjacyjne i odpowiednio dopasować sposób komunikacji, stosując różnego rodzaju taktyki i techniki	K_UW04 K_UK15	ćwiczenia	zaliczenie na ocenę	Aktywność na zajęciach, Zaliczenie pisemne (wejściówki na 10 zajęciach lub kolokwium -5 pytań otwartych)/ Prezentacja
K1	Wykazuje poszanowanie dla odmienności kulturowej i społecznej. Jest gotowy do odpowiedzialności za powierzone zadania, potrafi działać zespołowo	K_KO06 K_KO07	ćwiczenia	zaliczenie na ocenę	Aktywność na zajęciach, Zaliczenie pisemne (wejściówki na 10 zajęciach lub kolokwium - 5 pytań otwartych)/ Prezentacja

Literatura podstawowa, literatura uzupełniająca, pomoce naukowe	
<b>Literatura podstawowa:</b>	
1. E. M. Cenger: Negocjacje. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu, Poznań 2002.	
2. Baney Joan: Komunikacja interpersonalna .Przewodnik, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.	
3. R.A. Rządca: Negocjacje w interesach. PWE, Warszawa 2003.	
4. M. A. Bercoff: Negocjacje. PWE, Warszawa 2007.	
5. W. Sikorski: Niewerbalna komunikacja interpersonalna. Doskonalenie przez trening, Difin, Warszawa 2011.	
6. T. Trzaskalik: E-Negocjacje. Modelowanie, analiza i wspomaganie. Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2006.	
<b>Literatura uzupełniająca:</b>	
1. H. Brdulak, J. Brdulak: Negocjacje handlowe. PWE, Warszawa 2000.	
2. Mistrzowskie negocjacje. Jak nawiązać trwałe relacje z partnerami biznesowymi. Wydawnictwo EMKA, Warszawa 2006.	
3. E. N. Detroy: Dopiąć swego w negocjacjach cenowych. Akademia Sukcesu, 2004.	
<b>Pomoce naukowe:</b>	
Rzutnik multimedialne, filmy szkoleniowe	

Nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się – bilans punktów ECTS			
Udział w zajęciach, aktywność	Obciążenie studenta [h]		
	Inne godz. kontaktowe (IGK)	Zajęcia bez nauczyciela-praca własna studenta (ZBN)	Zajęcia dydaktyczne
Udział w wykładach	X	X	10 [h]
Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	X	10 [h]	X
Udział w ćwiczeniach / ćwiczeniach laboratoryjnych / projektowych / warsztatowych	X	X	30 [h]
Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	X	10 [h]	X
Udział w konsultacjach	3 [h]	X	X
Przygotowanie do zaliczenia / egzaminu	X	7 [h]	X
Udział w egzaminie	[h]	X	X
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	3 [h] / 0,2 ECTS	57 [h] /2,2ECTS	40 [h] 1,6 ECTS
Punkty ECTS za przedmiot	4 ECTS		

Informacje dodatkowe, uwagi
W przypadku studentów ze szczególnymi potrzebami, w tym: z niepełnosprawnością, przewlekle chorych, określone powyżej (w karcie) metody i formy weryfikacji efektów uczenia się dostosowuje się odpowiednio do indywidualnych potrzeb tych studentów. Szczegółowe zasady i formy wsparcia studentów ze szczególnymi potrzebami: w tym z niepełnosprawnością, przewlekle chorych podczas zajęć, zaliczeń i egzaminów określono w: Regulaminie Studiów, Zasadach Studiowania, Procedurze dotyczącej zapewnienia dostępności procesu kształcenia studentom ze szczególnymi potrzebami, w tym: z niepełnosprawnością, przewlekle chorych.