

## KARTA PRZEDMIOTU (SYLABUS)

| Opis przedmiotu   |                    |   |                                   |
|---|--------------------|---|-----------------------------------|
| Kod przedmiotu  |                    | Negocjacje i mediacje   |                                   |
| ZIIP/O/I/NST/B.28   |                    | Negotiations and mediations   |                                   |
| Język wykładowy   |                    | Polski  |                                   |
| Rok akademicki  |                    | 2024/2025   |                                   |
| Kierunek<br>w zakresie                                    |                    | Zarządzanie i Inżynieria Produkcji  |                                   |
|   |                    | -   |                                   |
| Poziom studiów  |                    | studia pierwszego stopnia   |                                   |
| Profil studiów  |                    | ogólnoakademicki,   |                                   |
| Forma studiów   |                    | studia niestacjonarne   |                                   |
| Semestr / semestry  |                    | VI  |                                   |
| Przynależność do grupy zajęć                              |                    | B. Grupa zajęć kierunkowych obowiązkowych   |                                   |
| Status przedmiotu   |                    | Obowiązkowy   |                                   |
| Formy realizacji zajęć dydaktycznych, wymiar, punkty ECTS |                    | Forma zajęć   | Liczba godzin zajęć dydaktycznych |
|   |                    | Wykład  | 15 [h]                            |
|   |                    | Ćwiczenia   | [h]                               |
|   |                    | Laboratorium  | 10 [h]                            |
| Powiązanie przedmiotu                                     | z profilem studiów | związany z prowadzoną działalnością naukową w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości, do której przyporządkowany jest kierunek studiów |                                   |
|   | z uprawnieniami    | służy zdobywaniu przez studenta kompetencji komunikacyjnych   |                                   |
|   | z dyscypliną       | nauki o zarządzaniu i jakości   |                                   |
| Forma nauczania   |                    | tradycyjna- zajęcia zorganizowane w Uczelni / zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość               |                                   |
| Wymagania wstępne   |                    | brak  |                                   |
| Jednostka prowadząca                                      |                    | URad, Katedra Ekonomii  |                                   |
| Koordynator   |                    | prof. URad dr hab. Wiesław Macierzyński   |                                   |
| Adres strony internetowej pjo                             |                    | www.weif.uniwersytetradom.pl  |                                   |
| Adres e-mail, telefon koordynatora                        |                    | <a href="mailto:w.macierzynski@uthrad.pl">w.macierzynski@uthrad.pl</a> ; +48 (48) 361 74 94   |                                   |

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

|  |  |
|--|--|
| Cel kształcenia:   | Celem przedmiotu jest dostarczenie słuchaczom pogłębionej wiedzy związanej z tematyką negocjacji i mediacji oraz praktycznych umiejętności zastosowania w/w. w procesie rozwiązywania sporów. Na zajęciach zostaną przećwiczone różne techniki i strategie negocjacyjne, ponadto, słuchacze zostaną zapoznani z uregulowaniami prawnymi oraz strukturą procesu mediacyjnego. W ramach zajęć, słuchacze przećwiczą omawiane zagadnienia w formie ćwiczeń symulacyjnych lub kazusów do rozwiązania.  |
| Treści programowe:   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Negocjacje – pojęcie, zastosowanie, rodzaje, modele, psychologiczne aspekty procesu negocjacji;</li> <li>- Mediacje – uregulowania prawne, istota, zastosowanie, reguły, fazy.</li> <li>- Strategie negocjacyjne – ustalanie strategii, scenariusz negocjacji, dobór zespołu negocjacyjnego, rola lidera w procesie negocjacji.</li> <li>– 3 fazy negocjacji (otwarcie rozmów, przedstawienie propozycji, finalizacja negocjacji i kontrakt), BATNA (best alternative to a negotiated agreement).</li> <li>- Rola, kompetencje, niezbędne cechy, uprawnienia i zobowiązania mediatora.</li> <li>- Kodeks etyczny mediatorów polskich – analiza krytyczna</li> </ul> |
| Metody dydaktyczne (kształcenia):  | Wykład konwersatoryjny z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych;<br>Dyskusja, klasyczna i sytuacyjna metoda problemowa;<br>Studium przypadku   |
| Rygor zaliczenia, kryteria oceny osiągniętych efektów uczenia się, sposób obliczania oceny końcowej: | Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest osiągnięcie przez studenta wymaganych efektów kształcenia. Uzyskanie pozytywnej oceny z przedmiotu jest równoznaczne ze zdobyciem przez studenta liczby punktów ECTS przyporządkowanej temu przedmiotowi. Kurs kończy się egzaminem pisemnym Sposób obliczania oceny przedstawia się następująco:<br>100% oceny końcowej stanowi wynik testu pisemnego - 20 pytań zamkniętych, max 20 pkt, przy czym 19-20pkt = bdb, 17-18pkt = db+, 15-16pkt = db, 13-14 pkt = dst+, 11-12pkt = dst, 10pkt lub mniej = ndst.   |

| 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)<br>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  | Zna i rozumie, w pogłębionym stopniu, zagadnienia dotyczące procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, uwarunkowań skutecznego negocjowania oraz rozpoznaje potencjał własny i innych ludzi. | K_WG06                             | Wykład, ćwiczenia | Egzamin pisemny                        | Egzamin pisemny            |
| U1  | Posiada umiejętność logicznego, analitycznego i kreatywnego myślenia, działania i rozwiązywania sytuacji problemowych.  | K_UW04                             | Wykład, ćwiczenia | Egzamin pisemny                        | Egzamin pisemny            |
| K1  | Jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów oraz do dokonywania analizy własnych działań i wskazania ewentualnych obszarów wymagających modyfikacji w przyszłym działaniu.         | K_KK01                             | Wykład, ćwiczenia | Egzamin pisemny                        | Egzamin pisemny            |
| K2  | Jest gotów do utrzymywania właściwych relacji w środowisku zawodowym, przestrzegania zasad etyki zawodowej oraz dbania o dorobek i tradycję zawodu.   | K_KR05                             | Wykład, ćwiczenia | Egzamin pisemny                        | Egzamin pisemny            |

| Literatura i pomoce naukowe   |
|---|
| <b>Literatura podstawowa:</b><br>1. Cenker E., <i>Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej</i> , wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2011<br>2. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i> , Antykwa, Kraków 2005, |

3. Pałgan R., *Natura negocjacji handlowych*, Wydawnictwo Gdańskiej Szkoły Wyższej, Gdańsk 2012.
4. Tabernacka K. *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.

**Literatura uzupełniająca:**

1. Bargiel-Matusiewicz K., *Negocjacje i mediacje*, PWE, 2007
2. Lax D. A.: *Negocjacje w trzech wymiarach: jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne*, wyd. MT Biznes, Warszawa 2007
3. Żukowski M., *Tvoja firma w social mediach*, Wydanie III, Helion SA 2021
4. Kaczmarek-Śliwińska M., *Public relations w zarządzaniu sytuacjami kryzysowymi organizacji. Sztuka komunikowania się*, Difin SA 2015
5. Tworzydło D., *Public relations praktycznie*, Wydział Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego 2017,
6. Tworzydło D., *Zarządzanie w kryzysie wizerunkowym*, Difin, Warszawa 2019,
7. Olędzki J., *Standardy profesjonalnego public relations*, Wydawnictwo Naukowe UKSW 2020

| 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/ćwiczeniach/laboratorium  | X                           | X   | 15[h]/10[h]         |
| Udział w konsultacjach   | 5 [h]                       | X   | X                   |
| Przygotowanie do wykładów/ćwiczeń/lab<br>Przygotowanie do zaliczenia/egzaminu                        | X                           | 20 [h]/20 [h]<br>20[h]                              | X                   |
| Sumaryczne obciążenie pracą studenta   | 5 [h]/ 0,2 ECTS             | 60[h]/2,8 ECTS                                      | 25 [h]/ 1 ECTS      |
| Punkty ECTS za przedmiot   | 90 [h] /4 ECTS              |   |                     |

| Informacje dodatkowe, uwagi   |
|---|
| <p>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.</p> <p>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.</p> |