

## KARTA INFORMACYJNA PRZEDMIOTU

|                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Nazwa:                                           | KOMUNIKACJA i PODSTAWY<br>NEGOCJACJI                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | COMMUNICATION AND THE<br>BASICS OF NEGOTIATION |
| Kod przedmiotu:                                  | WMEMXCNM-19Z2KPN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                |
| Język wykładowy:                                 | polski                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                |
| Profil studiów:                                  | ogólnoakademicki                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                |
| Forma studiów:                                   | niestacjonarne                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                |
| Poziom studiów:                                  | studia II stopnia +                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                |
| Rodzaj przedmiotu:                               | obowiązkowy                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                |
| Obowiązuje od naboru                             | 2019                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                |
| Forma zajęć, liczba godzin/rygor:                | W 10/+ ; C 8; Razem: 18 godz., 2,5 pkt ECTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                |
| Moduły wprowadzające:                            | nazwa modułu / wymagania wstępne: brak                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                |
| Program:                                         | Mechanika i budowa maszyn / wszystkie specjalności                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                |
| Autor/autorzy:                                   | Dr Marian Kasperski                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                |
| Jednostka organizacyjna odpowiedzialna za moduł: | Instytut Organizacji i Zarządzania WBLiZ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                |
| Skrócony opis przedmiotu:                        | <p><i>krótki opis treści zajęć na ogólnym poziomie i w sposób możliwie przystępny (program ramowy modułu)</i></p> <p>Proces, rodzaje i funkcje komunikowania się. Istota i rodzaje negocjacji. Strategie, style i taktyki negocjacyjne. Przymioty negocjatora. Błędy popełniane w negocjacjach. Komunikowanie się w negocjacjach. Negocjacje w praktyce.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                |
| Pełny opis przedmiotu (treści programowe):       | <p>Wykład /<i>metody dydaktyczne</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proces poprawnego komunikowania się / 2 godziny</li> <li>2. Cel istota i rodzaje negocjacji / 2 godziny</li> <li>3. Strategie i style negocjacyjne / 2 godziny</li> <li>4. Taktyki i techniki negocjacyjne / 2 godziny</li> <li>5. Błędy popełniane w negocjacjach / 2 godziny</li> </ol> <p>Ćwiczenia /<i>metody dydaktyczne</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cechy i umiejętności dobrego negocjatora / 2 godziny</li> <li>2. Praktyczny trening w negocjacjach indywidualnych / 4 godziny</li> <li>3. Kolokwium zaliczeniowe / 2 godziny</li> </ol> |                                                |

|                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Literatura:                                                                                                     | <p><b>Podstawowa:</b> <i>autor, tytuł, wydawnictwo, rok wydania</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. J. Stankiewicz, <i>Komunikowanie się w organizacji</i>, Wyd. Astrum, Wrocław 2006.</li> <li>2. B. E. Gronbeck i inni, <i>Zasady komunikacji werbalnej</i>, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań 2001.</li> <li>3. J. Steward, <i>Mosty zamiast murów</i>, PWN, Warszawa 2002.</li> <li>4. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1995, 2000.</li> <li>5. Cohen H., <i>Wynegocjuj to!</i>, Wyd. Helion, Gliwice, 2006.</li> <li>6. Kamiński J., <i>Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Wyd. Poltext, Warszawa 2005, 2009.</li> </ol> <p><b>Uzupełniająca:</b> <i>autor, tytuł, wydawnictwo, rok wydania</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. W. Głodowski, <i>Komunikowanie interpersonalne</i>, Hansa Communication, Warszawa 2001.</li> <li>2. T. Rzepa, <i>Psychologia komunikowania się dla menedżerów</i>, Wyd. Difin, Warszawa 2006.</li> <li>3. Cenker E.M., <i>Negocjacje</i>, Wyd. WSKiZ, Poznań 2002.</li> <li>4. Kasperski M., Kierzkowska I., <i>Przymioty negocjatora. Rozważania teoretyczne a wyniki badań demoskopowych</i>, (w:) <i>Etos pracy i deontologia zawodowa</i> (pod red.) M. Kasperskiego i T. Szczurka, Wyd. WAT, Warszawa 2011.</li> <li>5. Stefańska A., Knocińska A., Kwiatkowska E., <i>Konflikt-negocjacje-kultura-komunikacja</i>, Adam Marszałek, Toruń 2014.</li> <li>6. Winch A. i S., <i>Negocjacje, jednostka, organizacja, kultura</i>, Wyd. Difin, Warszawa 2005.</li> <li>7. Lunden B., Rosell L., <i>Techniki negocjacji</i>, Wyd. BL Info, Białystok 2009.</li> </ol> |
| Efekty uczenia się:                                                                                             | <p><i>symbol / efekt kształcenia / odniesienie do efektów kierunku</i></p> <p>W1 / Zna i rozumie w pogłębionym stopniu charakter, miejsce i znaczenie nauk społecznych i humanistycznych oraz ich relację do nauk technicznych. / K_W13</p> <p>U1 / Potrafi w pogłębionym stopniu identyfikować i interpretować podstawowe zjawiska i procesy społeczne, humanistyczne i prawne w zakresie dyscyplin naukowych: budowa i eksploatacja maszyn oraz mechanika. / K_U25</p> <p>K1 Jest gotów do krytycznej oceny posiadanej wiedzy oraz uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych. / K_K01</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Metody i kryteria oceniania:<br>(sposób sprawdzenia osiągnięcia przez studenta zakładanych efektów kształcenia) | <p>Przedmiot zaliczany jest na podstawie: <b>zaliczenia</b></p> <p>Podstawą zaliczenia jest pozytywna ocena z testu odnoszącego się do materiału będącego przedmiotem wykładów i ćwiczeń. Na ocenę końcową składają się również oceny uzyskane w czasie ćwiczeń oraz ocena za przygotowanie i zaprezentowanie założenia do negocjacji indywidualnych.</p> <p>Ocenę <b>bardzo dobrą</b> otrzymuje student, który osiągnął zakładane efekty kształcenia na poziomie 91-100%.</p> <p>Ocenę <b>dobrą plus</b> otrzymuje student, który osiągnął zakładane efekty kształcenia na poziomie 81-90%.</p> <p>Ocenę <b>dobrą</b> otrzymuje student, który osiągnął zakładane efekty kształcenia na poziomie 71-80%.</p> <p>Ocenę <b>dostateczną plus</b> otrzymuje student, który osiągnął zakładane efekty kształcenia na poziomie 61-70%.</p> <p>Ocenę <b>dostateczną</b> otrzymuje student, który osiągnął zakładane efekty kształcenia na poziomie 51-60%.</p> <p>Ocenę <b>niedostateczną</b> otrzymuje student, który osiągnął zakładane efekty kształcenia na poziomie równym lub niższym niż 50%.</p> <p>Efekty W1, U1, K1 sprawdzane są podczas testu i na ćwiczeniach.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Bilans ECTS<br/>(nakład pracy<br/>studenta):</p> | <p>Aktywność / obciążenie studenta w godz. (wg. arkusza Bilans ECTS)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Udział w wykładach / <b>10</b></li> <li>2. Udział w laboratoriach / 0</li> <li>3. Udział w ćwiczeniach / <b>8</b></li> <li>4. Udział w seminariach / 0</li> <li>5. Samodzielne studiowanie tematyki wykładów / <b>16</b></li> <li>6. Samodzielne przygotowanie do laboratoriów / 0</li> <li>7. Samodzielne przygotowanie do ćwiczeń / <b>12</b></li> <li>8. Samodzielne przygotowanie do seminarium / 0</li> <li>9. Realizacja projektu / <b>8</b></li> <li>10. Udział w konsultacjach / 2</li> <li>11. Przygotowanie do egzaminu / 0</li> <li>12. Przygotowanie do zaliczenia / <b>12</b></li> <li>13. Udział w egzaminie / 0</li> </ol> <p>Sumaryczne obciążenie pracą studenta: <b>68 godz. / 2,5 ECTS</b><br/> Zajęcia z udziałem nauczycieli (1+2+3+4+9+10+13): 28 godz./ 1,0 ECTS<br/> Zajęcia powiązane z działalnością naukową (<math>\Sigma 1+10</math>): 56 godz./ 2,0 ECTS</p> |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|