

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2018/2019

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Inżynieria Materiałowa

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: P

Stopień studiów: II

Specjalności: Inżynieria spajania materiałów, Materiały konstrukcyjne

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje i zawieranie kontraktów
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Negotiations and Contracts
KOD PRZEDMIOTU	WM IM oIIS B1 18/19
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty podstawowe
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1.00
SEMESTRY	2

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	PROJEKT	SEMINARIUM
2	15	0	0	0	0	0

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta z podstawami prawnymi i rodzajami umów oraz z zasadami i technikami prowadzenia negocjacji podczas zawierania umów i kontraktów.

Cel 2 Zapoznanie się z oceną zachowań i wzajemnych relacji partnerów podczas spotkań, których celem jest osiągnięcie określonego rezultatu

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 Brak wymagań

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Ma wiedzę na temat przepisów prawa normujących zagadnienia umów oraz zna zasady negocjacji i zawierania kontraktów.

EK2 Wiedza Zna w stopniu zadowalającym pojęcia związane z organizacją i prowadzeniem rozmów - także negocjacji - w ramach działalności i zarządzenia firmą

EK3 Kompetencje społeczne Posiada umiejętność pracy w zespole ludzkim i kierowania zespołem ludzkim i inspirowania jego członków, w tym prowadzenia negocjacji

EK4 Umiejętności Posiada umiejętność tworzenia dokumentów, umów i kontraktów

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Umowa - istota i pojęcia prawne. Umowy obrotu gospodarczego - systematyka i charakterystyka. Kontrakt. Kontrakty zagraniczne. Zawartość kontraktu. Dokumentacja.	3
W2	Umowy w sprawie pracy: zawierane na podstawie kodeksu pracy i zawierane na podstawie kodeksu cywilnego.	3
W3	Wprowadzenie: czym są negocjacje; pojęcia podstawowe; określenia. Proces negocjacji i jego fazy. Rodzaje negocjacji.	3
W4	Style negocjacji. Wybór stylu negocjacji. Zespoły negocjacyjne. Negocjator i jego charakterystyka. Rozmowa i komunikacja. Przekazy werbalne, komunikacja wzajemna.	4
W5	Zagadnienia emocji w negocjacjach. Sukces w negocjacjach. Informacja w negocjacjach.	2

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Wykłady

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	15
Konsultacje przedmiotowe	0
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	8
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	7
referatu	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	30
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	1.00

9 SPOSOBY OCENY

Podstawą oceny jest aktywność na zajęciach oraz referat przygotowany w zespole trzyosobowym

OCENA FORMUJĄCA

F1 Aktywny udział w zajęciach

F2 Referat

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 a. Ocena końcowa ustalana jest na podstawie średniej ważonej, przy czym ocenę z referatu przyjmuje się z wagą 2/3

W2 b. Konieczność uzyskania oceny pozytywnej z każdego efektu kształcenia.

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1

NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Posiadanie wiedzy na temat przepisów prawa normujących zagadnienia umów oraz znajomość zasad negocjacji.
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	Posiadanie wiedzy na temat przepisów prawa normujących zagadnienia umów oraz znajomość zasad negocjacji w szerszym zakresie niż na ocenę 3,0
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	Posiadanie wiedzy na temat przepisów prawa normujących zagadnienia umów oraz znajomość zasad negocjacji w szerszym zakresie niż na ocenę 4,0.
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Zna w stopniu zadowalającym pojęcia związane z organizacją i prowadzeniem rozmów - także negocjacji - w ramach działalności i zarządzenia firmą
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	Zna pojęcia związane z organizacją i prowadzeniem rozmów - także negocjacji - w ramach działalności i zarządzenia firmą w stopniu wyższym niż na ocenę 3,0.
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	Zna pojęcia związane z organizacją i prowadzeniem rozmów - także negocjacji - w ramach działalności i zarządzenia firmą w stopniu wyższym niż na ocenę 4,0.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Posiada umiejętność pracy w zespole ludzkim i kierowania zespołem ludzkim i inspirowania jego członków, w tym prowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	Posiada umiejętność pracy w zespole ludzkim i kierowania zespołem ludzkim i inspirowania jego członków, w tym prowadzenia negocjacji w zakresie szerszym niż na ocenę 3,0.
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	Posiada umiejętność pracy w zespole ludzkim i kierowania zespołem ludzkim i inspirowania jego członków, w tym prowadzenia negocjacji w zakresie szerszym niż na ocenę 5,0.
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 2.0	-

NA OCENĘ 3.0	Posiada umiejętności podstawowe w zakresie tworzenia dokumentów związanych z zawieraniem umów i kontraktów.
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	Posiada umiejętności w zakresie tworzenia dokumentów związanych z zawieraniem umów i kontraktów w stopniu większym niż na ocenę 3,0.
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	Posiada umiejętności podstawowe w zakresie tworzenia dokumentów związanych z zawieraniem umów i kontraktów w stopniu większym niż na ocenę 4,0.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K2_W17 K2_W18	Cel 1 Cel 2	W1 W2 W3	N1	F1
EK2	K2_W17 K2_W18	Cel 1 Cel 2	W3 W4 W5	N1	F1 F2
EK3	K2_K03 K2_K04	Cel 1 Cel 2	W3 W4 W5	N1	F1 F2 P1
EK4	K2_UP07	Cel 2	W1	N1	F1 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] Wierzbicki A.P., Wydro K.B. — *Informacyjne aspekty negocjacji*, Warszawa, 2006, Wyd. Naukowe "Obserwacje"
- [2] Red. S. Brzeszczyńska — *Umowy gospodarcze. Wzory dokumentów z wyjaśnieniami*, Warszawa, 2011, C.H. Beck
- [3] Pigulski M. — *Wszystko o umowach zlecenia i o dzieło*, Warszawa, 2018, SerwisKadrowego.pl

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] Dąbrowski P., Bocheński T.: — *Problemy negocjacji*, Warszawa, 1989, PWE

- [2] **Fuchs B.** — *Sukces w każdych negocjacjach*, Gliwice, 2008, Wyd. Złote Myśli
- [3] **Nęcki Z.** — *Negocjacje w biznesie*, Kraków, 1995, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu
- [4] **Fisher R., Patton B., Ury W.** — *Dochodząc do TAK Negocjowanie bez poddawania się*, Warszawa, 2016, PWN

LITERATURA DODATKOWA

- [1] **Fischaleck F.** — *Uczciwa kłótnia małżeńska*, Warszawa, 1990, Wydawnictwo PAX

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr inż. Andrzej, Piotr Sułkowski (kontakt: as.sulkowski@gmail.com)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr inż. Andrzej Sułkowski (kontakt: andrzej.sulkowski@mech.pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....