

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2020/2021

Wydział Inżynierii Środowiska i Energetyki

Kierunek studiów: Inżynieria i gospodarka wodna

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: 10

Stopień studiów: I

Specjalności: bez specjalności

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje społeczne w procesie inwestycyjnym
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Social negotiations in the investment process
KOD PRZEDMIOTU	WIŚIE IIGW oIS A7 20/21
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1.00
SEMESTRY	5

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	CWICZENIA	LABORATORIA	LABORATORIA KOMPUTERO- WE	PROJEKT	SEMINARIUM
5	0	0	0	0	0	15

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zdobyć umiejętności negocjowania oraz przedstawiania racjonalnych argumentów w fazie dyskusji.

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Kompetencje społeczne Świadomość konieczności i celowości podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i środowiska społecznego.

EK2 Wiedza Wiedza na temat sposobów prowadzenia negocjacji.

EK3 Umiejętności Umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji.

EK4 Umiejętności Umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy.

6 TREŚCI PROGRAMOWE

SEMINARIUM		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
S1	Przedstawianie własnego oglądu sytuacji w fazie wstępnej negocjacji.	5
S2	Argumentacja za własnym stanowiskiem i zbijanie argumentów strony przeciwnej w sposób nie wywołujący konfliktu.	5
S3	Poszukiwanie punktu zbieżnego dla negocjujących stron.	5

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Praca w grupach

N2 Prezentacje multimedialne

N3 Dyskusja

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	2
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	6
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	2
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	25
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	1.00

9 SPOSOBY OCENY

Ocena aktywności studenta na zajęciach seminaryjnych oraz pracy własnej

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Ocena aktywności studenta na zajęciach seminaryjnych

P2 Ocena samodzielnej pracy własnej

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 Ocenę pozytywną uzyskują osoby, które uczęszczają na zajęcia zgodnie z wymaganiami Regulaminu Studiów na PK.

W2 Aktywny udział w grach negocjacyjnych.

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

B1 Ocena materiałów zgromadzonych w trakcie indywidualnej pracy

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 2.0	Nie jest świadomy konieczności podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji.

NA OCENĘ 3.0	Jest świadomy konieczności podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora, ale nie widzi jej celowości. W przypadku środowiska społecznego nie widzi nawet konieczności podejmowania takiej konieczności. dyskusji.
NA OCENĘ 3.5	Jest świadomy konieczności podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji zarówno z przedstawicielami inwestora jak i środowiska społecznego, ale nie widzi ich celowości.
NA OCENĘ 4.0	Jest świadomy konieczności i celowości podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i środowiska społecznego, ale nie zdradza potrzeby aktywności w tym kierunku.
NA OCENĘ 4.5	Jest świadomy konieczności i celowości podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i środowiska społecznego i częściowo wykazuje aktywny stosunek w tym kierunku.
NA OCENĘ 5.0	Jest świadomy konieczności i celowości podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i środowiska społecznego i w sposób aktywny daje temu wyraz.
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 2.0	Nie posiada żadnej wiedzy na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 3.0	Posiada zaledwie elementarna wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 3.5	Posiada zadowalająca wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 4.0	Posiada dobra wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 4.5	Posiada ponad przeciętna wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 5.0	Posiada bardzo dobra wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 2.0	Nie wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji.
NA OCENĘ 3.0	Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób dostateczny.
NA OCENĘ 3.5	Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób dość dobry.
NA OCENĘ 4.0	Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób zadowalający.
NA OCENĘ 4.5	Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób ponad przeciętny.
NA OCENĘ 5.0	Wykazuje nadzwyczajną umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji.
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	

NA OCENĘ 2.0	Nie posiadał umiejętności doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy
NA OCENĘ 3.0	Posiadał umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób dostateczny.
NA OCENĘ 3.5	Posiadał umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób dość dobry.
NA OCENĘ 4.0	Posiadał umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób zadowalający.
NA OCENĘ 4.5	Posiadał umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób ponad przeciętny.
NA OCENĘ 5.0	Nadzwyczaj umiejętnie dobiera argumenty w dyskusji na podstawie zdobytej wiedzy.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K_K01 K_K05 K_K07	Cel 1	S1 S2 S3	N1 N2 N3	P1 P2
EK2	K_W19	Cel 1	S1 S2 S3	N1 N2 N3	P1 P2
EK3	K_U25 K_U27	Cel 1	S1 S2 S3	N1 N2 N3	P1 P2
EK4	K_U25 K_U27	Cel 1	S1 S2 S3	N1 N2 N3	P1 P2

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] | Magdalena Tabernacka — *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Warszawa, 2018, Wolters Kluwer
- [2] | Michał Chmielecki — *Techniki negocjacji i wywierania wpływu*, Gliwice, 2020, Onepress

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. inż. Anna Czaplicka (kontakt: anna.czaplicka@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr Marek Kubala (kontakt: marek.kubala@pk.edu.pl)

2 dr hab. inż. Anna Czaplicka (kontakt: anna.czaplicka@pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....

.....