Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki

Karta przedmiotu

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2022/2023

Wydział Inżynierii Lądowej

Kierunek studiów: Budownictwo

Profil: Ogólnoakademicki

Forma sudiów: stacjonarne

Kod kierunku: BUD

Stopień studiów: II

Specjalności: Infrastruktura drogowa i kolejowa (profil: Drogi kolejowe)

1 Informacje o przedmiocie

Nazwa przedmiotu	Techniki negocjacji
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiation techniques
Kod przedmiotu	WIL BUD oIIS A4 22/23
Kategoria przedmiotu	Przedmioty ogólne
Liczba punktów ECTS	2.00
Semestry	3

2 Rodzaj zajęć, liczba godzin w planie studiów

Semestr	Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Laboratoria	Laboratoria komputerowe	Projekty	Seminarium
3	9	0	0	0	0	0

3 Cele przedmiotu

Cel 1 Zapoznanie studentów z podstawowymi mechanizmami życia społecznego, wpływem procesów i prawidłowości społecznych na funkcjonowanie człowieka w różnych typach społeczności i grupach społecznych. Zapoznanie studentów z różnymi typami konfliktów oraz technikami negocjacji.

Cel 2 Nabycie umiejętności negocjowania i rozwiazywania konfliktów o różnym podłożu w grupach społecznych.

Cel 3 Nabycie kompetencji niezbędnych do pracy zespołowej

4 Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji

1 Brak wymagań wstępnych

5 Efekty kształcenia

EK1 Wiedza Student zna podstawowe techniki negocjacji i rozwiazywania konfliktów.

EK2 Umiejętności Student potrafi zaplanowac i przeprowadzić negocjacje z wykorzystaniem poznanych metod i technik.

EK3 Umiejętności Student potrafi pozyskiwac informacje, dokonywać ich interpretacji, wyciagać wnioski oraz porozumiewać się przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym i pozazawodowym.

EK4 Kompetencje społeczne Student potrafi efektywnie rozwiązywać konflikty osiągać porozumienie.

6 Treści programowe

Wykład		
Lp	Tematyka zajęć Opis szczegółowy bloków tematycznych	Liczba godzin
W1	Konflikty - struktura i typy konfliktów; interpersonalne, społeczne i organizacyjne przyczyny konfliktów.	2
W2	Podstawowe zasady i typy negocjacji; strategie i taktyki negocjacji.	2
W3	Planowanie negocjacji, etapy negocjacji; podział ról w zespole negocjacyjnym.	2
W4	Emocje w negocjacjach, zasady i techniki wywierania wpływu.	1
W5	Negocjacje wielostronne.	1
W6	Mediacje, rola mediatora w negocjacjach.	1

7 Narzędzia dydaktyczne

N1 Wykłady

N2 Prezentacje multimedialne

N3 Praca w grupach

N4 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	9
Konsultacje przedmiotowe	6
Egzaminy i zaliczenia w sesji	2
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	15
Opracowanie wyników	13
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	15
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu wynikająca z całego nakładu pracy studenta	**60**
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	2.00

9 Sposoby oceny

Ocena formująca

F1 Ćwiczenie praktyczne

F2 Projekt indywidualny

F3 Projekt zespołowy

F4 Test

Ocena podsumowująca

P1 Średnia ważona ocen formujących

P2 Ocena 2

Warunki zaliczenia przedmiotu

W1 Uzyskanie pozytywnej oceny podsumowujacej

Ocena aktywności bez udziału nauczyciela

B1 Projekt indywidualny

B2 Projekt zespołowy

B3 Test

Kryteria oceny

Efekt kształcenia 1	
Na ocenę 3.0	Student zna podstawowe pojecia z zakresu negocjacji i rozwiazywania konfliktów grupowych.
Na ocenę 5.0	Student zna techniki i strategie złożonych negocjacji.
Efekt kształcenia 2	
Na ocenę 3.0	Student potrafi zaplanować proste negocjacje.
Na ocenę 5.0	Student potrafi zaplanować złożone negocjacje zespołowe; potrafi wskazać sposoby rozwiazywania konfliktów organizacyjnych.
Efekt kształcenia 3	
Na ocenę 3.0	Student potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł.
Na ocenę 5.0	Student potrafi w sposób twórczy wykorzystywać różnorodne techniki komunikacyjne, w tym z zakresie komunikacji niewerbalnej
Efekt kształcenia 4	
Na ocenę 3.0	Student potrafi wskazać potencjalne źródła konfliktów oraz podstawowe metody ich rozwiązywania.
Na ocenę 5.0	Student potrafi przedstawić złożone strategie rozwiazywania konfliktów różnych typów.

10 Macierz realizacji przedmiotu

Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu do szczegółowych efektów zdefiniowanych dla programu	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne	Sposoby oceny
EK1		Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK2		Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK3		Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK4		Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2

11 Wykaz literatury

Literatura podstawowa

[1] R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders — *Zasady negocjacji*, Poznań, 2011, Rebis

[2] W. Wilmot, J.L. Hocker — *Konflikty miedzy ludzmi*, Warszawa, 2011, PWN

[3] Ch. W. Moore — *Mediacje*, Warszawa, 2012, Kluver

Literatura uzupełniająca

[1] D.T. Kenrick, S.L. Neuberg, R.B. Cialdini — *Psychologia społeczna*, Gdańsk, 2002, GWP

12 Informacje o nauczycielach akademickich

Osoba odpowiedzialna za kartę

dr hab. Jacek Jaśtal (kontakt: `jjastal@pk.edu.pl`)

Osoby prowadzące przedmiot

1 dr hab., prof PK Jacek Jaśtal (kontakt: `jjastal@pk.edu.pl`)

2 dr Iwona Butmanowicz-Dębicka (kontakt: `idebicka@pk.edu.pl`)

3 dr hab., prof. PK Marek Pyka (kontakt: `mpyka@pk.edu.pl`)

13 Zatwierdzenie karty przedmiotu do realizacji

(miejscowość, data) (odpowiedzialny za przedmiot) (dziekan)

Przyjmuję do realizacji (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

. . . . . .

. . . . . .

. . . . . .