

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2023/2024

Wydział Inżynierii Lądowej

Kierunek studiów: Budownictwo

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: BUD

Stopień studiów: II

Specjalności: Budowle - informacja i modelowanie (BIM), Konstrukcje budowlane i inżynierskie (profil: Mosty i budowle podziemne), Mosty i budowle podziemne, Budownictwo hydrotechniczne i geotechnika, Technologia i organizacja budownictwa, Mechanika konstrukcji inżynierskich, Konstrukcje budowlane i inżynierskie (profil: Konstrukcje budowlane)

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Techniki negocjacji
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Negotiation techniques
KOD PRZEDMIOTU	WIL BUD oIIS A4 23/24
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 KOMPUTERO- WE	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 rozwiązywania 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 techniki negocjacji i rozwiązywania konfliktów.

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

EK3 Umiejętności Student potrafi pozyskiwać informacje, dokonywać ich interpretacji, wyciągać 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 podsumowującej

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

B1 Projekt indywidualny

B2 Projekt zespołowy

B3 Test



KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 2.0	Student nie zna podstawowych pojęć z zakresu z rozwiązywania konfliktów.
NA OCENĘ 3.0	Student zna podstawowe pojęcia z zakresu rozwiązywania konfliktów.
NA OCENĘ 3.5	Student zna podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji.
NA OCENĘ 4.0	Student zna podstawowe techniki z zakresu negocjacji i rozwiązywania konfliktów grupowych.
NA OCENĘ 4.5	Student zna podstawowe strategie z zakresu negocjacji i rozwiązywania konfliktów grupowych.
NA OCENĘ 5.0	Student zna techniki i strategie złożonych negocjacji zespołowych
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 2.0	Student nie potrafi zaplanować prostych negocjacji.
NA OCENĘ 3.0	Student potrafi zaplanować proste negocjacje.
NA OCENĘ 3.5	Student potrafi zaplanować metody rozwiązywania prostych konfliktów interpersonalnych.
NA OCENĘ 4.0	Student potrafi zaplanować złożone negocjacje.
NA OCENĘ 4.5	Student potrafi zaplanować złożone negocjacje związane z działaniem instytucji.
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi zaplanować złożone negocjacje zespołowe; potrafi wskazać sposoby rozwiązywania konfliktów organizacyjnych.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 2.0	Student nie potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł.
NA OCENĘ 3.0	Student potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł.
NA OCENĘ 3.5	Student potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł i je krytycznie analizować
NA OCENĘ 4.0	Student potrafi wykorzystać informacje w procesie komunikacji.
NA OCENĘ 4.5	Student potrafi wykorzystywać różnorodne techniki komunikacyjne, w tym z zakresie komunikacji niewerbalnej.
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi w sposób twórczy wykorzystywać różnorodne techniki komunikacyjne, w tym z zakresie komunikacji niewerbalnej.
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 2.0	Student nie potrafi wskazać potencjalnych źródeł konfliktów.
NA OCENĘ 3.0	Student potrafi wskazać potencjalne źródła konfliktów.
NA OCENĘ 3.5	Student potrafi wskazać potencjalne źródła konfliktów oraz podstawowe metody ich rozwiązywania.

NA OCENĘ 4.0	Student potrafi rozwiązywać konflikty interpersonalne.
NA OCENĘ 4.5	Student potrafi rozwiązywać konflikty organizacyjne
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi przedstawić złożone strategie rozwiązywania konfliktów różnych typów.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓLOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K_W11	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK2	K_U05	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK3	K_U05	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK4	K_K01 K_K07 K_K11	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 między ludźmi*, Warszawa, 2011, PWN
- [3] Ch. W. Moore — *Mediacje*, Warszawa, 2012, Kluwer

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 Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

- 1 dr hab., prof PK Jacek Jaśtał (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)
- 4 dr Janusz Bąk (kontakt: janusz.bak@pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....
.....
.....
.....