

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim

Centrum Pedagogiki i Psychologii

Kierunek studiów: Budownictwo

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku:

Stopień studiów: 1

Specjalności: Wszystkie specjalności

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Skuteczne negocjacje
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	
KOD PRZEDMIOTU	CPiP/SN
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Ogólny
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	0	0	0	0	0	0

### 3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Nabycie przez studenta praktycznych umiejętności niezbędnych do prowadzenia skutecznych negocjacji.

## 4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 brak

## 5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

**EK1 Wiedza** Student posiada wiedzę dotyczącą skutecznego przeprowadzenia negocjacji.

**EK2 Umiejętności** Student potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami teoretycznymi dotyczącymi zagadnień związanych z procesem negocjacji.

**EK3 Umiejętności** Student ma rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji podczas negocjacji, potrafi porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych stosowanych w procesie negocjacji.

**EK4 Kompetencje społeczne** Student ma przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny, jest przygotowany do skutecznego przeprowadzenia negocjacji.

## 6 TREŚCI PROGRAMOWE

ĆWICZENIA		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Wprowadzenie do negocjacji. Określenie mocnych i słabych stron wynikających z rodzaju osobowości.	3
C2	Znaczenie komunikacji werbalnej podczas negocjacji. Sztuka tworzenia komunikatu. Analiza wewnętrznych stanów biorących udział w komunikacji wpływających na przebieg negocjacji.	5
C3	Znaczenie umiejętności skutecznego słuchania podczas negocjacji.	2
C4	Komunikacja niewerbalna jako zasadniczy element negocjacji. Czytanie mowy ciała negocjatorów oraz umiejętne stosowanie sygnałów niewerbalnych.	6
C5	Taktyki ukrytej perswazji stosowane podczas negocjacji.	3
C6	Przygotowanie do negocjacji: określenie celów i ról, aranżacja przestrzeni.	2
C7	Taktyki negocjacyjne oraz pytania sterujące rozmową..	4
C8	Praktyczne ćwiczenia negocjacji.	5

## 7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Prezentacje multimedialne

N2 Inne

## 8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

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

## 9 SPOSOBY OCENY

### OCENA FORMUJĄCA

F1 Ćwiczenie praktyczne

### OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Zaliczenie ustne

### KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3.0	Student słabo opanował wiedzę dotyczącą skutecznego przeprowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 3.5	Student zadowolająco opanował wiedzę dotyczącą skutecznego przeprowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 4.0	Student dobrze opanował wiedzę dotyczącą skutecznego przeprowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 4.5	Student lepiej niż dobrze opanował wiedzę dotyczącą skutecznego przeprowadzenia negocjacji.

NA OCENĘ 5.0	Student bardzo dobrze opanował wiedzę dotyczącą skutecznego przeprowadzenia negocjacji.
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3.0	Student słabo potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami teoretycznymi dotyczącymi zagadnień związanych z procesem negocjacji.
NA OCENĘ 3.5	Student zadowalająco potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami teoretycznymi dotyczącymi zagadnień związanych z procesem negocjacji.
NA OCENĘ 4.0	Student dobrze potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami teoretycznymi dotyczącymi zagadnień związanych z procesem negocjacji.
NA OCENĘ 4.5	Student lepiej niż dobrze potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami teoretycznymi dotyczącymi zagadnień związanych z procesem negocjacji.
NA OCENĘ 5.0	Student bardzo dobrze potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami teoretycznymi dotyczącymi zagadnień związanych z procesem negocjacji.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3.0	Student ma słabo rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji podczas negocjacji, potrafi słabo porozumiewać się używając różnych kanałów i technik komunikacyjnych stosowanych w procesie negocjacji.
NA OCENĘ 3.5	Student ma zadowalająco rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji podczas negocjacji, potrafi zadowalająco porozumiewać się używając różnych kanałów i technik komunikacyjnych stosowanych w procesie negocjacji.
NA OCENĘ 4.0	Student ma dobrze rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji podczas negocjacji, potrafi dobrze porozumiewać się używając różnych kanałów i technik komunikacyjnych stosowanych w procesie negocjacji.
NA OCENĘ 4.5	Student ma lepiej niż dobrze rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji podczas negocjacji, potrafi lepiej niż dobrze porozumiewać się używając różnych kanałów i technik komunikacyjnych stosowanych w procesie negocjacji.
NA OCENĘ 5.0	Student ma bardzo dobrze rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji podczas negocjacji, potrafi bardzo dobrze porozumiewać się używając różnych kanałów i technik komunikacyjnych stosowanych w procesie negocjacji.
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 3.0	Student ma słabe przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny, jest słabo przygotowany do skutecznego przeprowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 3.5	Student ma zadowalające przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny, jest zadowalająco przygotowany do skutecznego przeprowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 4.0	Student ma dobre przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny, jest dobrze przygotowany do skutecznego przeprowadzenia negocjacji.

NA OCENĘ 4.5	Student ma lepiej niż dobre przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny, jest lepiej niż dobrze przygotowany do skutecznego przeprowadzenia negocjacji.
NA OCENĘ 5.0	Student ma bardzo dobre przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny, jest bardzo dobrze przygotowany do skutecznego przeprowadzenia negocjacji.

## 10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓLOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	Array	Cel 1	C1 C2 C3 C4 C5 C6 C7 C8	N1 N2	F1
EK2	Array	Cel 1	C1 C2 C3 C4 C5 C6 C7 C8	N1 N2	F1
EK3	Array	Cel 1	C1 C2 C3 C4 C5 C6 C7 C8	N1	F1
EK4	Array	Cel 1	C1 C2 C3 C4 C5 C6 C7 C8	N1 N2	F1

## 11 WYKAZ LITERATURY

### LITERATURA PODSTAWOWA

[1 ] **A.M.Łabuz** — *NLP w negocjacjach handlowych*, Gliwice, 2010, Helion

### LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

[1 ] **K.Hogan** — *Ukryta perswazja. Psychologiczne taktyki wywierania wpływu.*, Gliwice, 2009, Helion

[2 ] **R.Cialdini** — *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka.*, Gdańsk, 2010, gwp

## 12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

### OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

mgr Beata Romek (kontakt: bromek@pk.edu.pl)



**OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT**

1 mgr Beata Romek (kontakt: beata.romek@interia.eu)

**13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI**

---

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

**PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI** (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....