

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2022/2023

Kierunek studiów: Elektrotechnika i Automatyka

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku:

Stopień studiów:

Specjalności: Wszystkie specjalności

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Techniki negocjacyjne (Ogólnoakademicki)
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	
KOD PRZEDMIOTU	CPiP / TN
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmiot ogólny
LICZBA PUNKTÓW ECTS	2.00
SEMESTRY	1

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	PROJEKT	SEMINARIUM
1	5	10	0	0	0	10

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zrozumienie celu negocjacji

Cel 2 Poznanie procesu negocjacji

Cel 3 Nabycie umiejętności przygotowania się do negocjacji

Cel 4 Poznanie zasad skutecznej negocjacji

Cel 5 Nabycie umiejętności stosowania różnych strategii i taktyk negocjacyjnych

Cel 6 Poznanie sposobów postępowania z trudnym partnerem

Cel 7 Nabycie umiejętności satysfakcjonującego zakończenia negocjacji

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 brak wymagań wstępnych

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Zrozumienie celu negocjacji

EK2 Wiedza Poznanie procesu negocjacji

EK3 Wiedza Poznanie zasad skutecznej negocjacji

EK4 Wiedza Poznanie sposobu postępowania z trudnym partnerem

EK7 Umiejętności Nabycie umiejętności przygotowania się do negocjacji

EK8 Umiejętności Nabycie umiejętności stosowania różnych strategii i taktyk negocjacyjnych

EK9 Kompetencje społeczne Nabycie umiejętności satysfakcjonującego zakończenia negocjacji

EK10 Kompetencje społeczne Świadomość znaczenia skutecznego przeprowadzenia negocjacji dla osiągnięcia celów społecznych

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Podstawy negocjacji. Przygotowanie do negocjacji. Sztuka efektywnej komunikacji (komunikacja werbalna i niewerbalna).	3
W2	Asertywność. Stres.	2

ĆWICZENIA		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Nastawienie do partnera. Strategie negocjacyjne.	3
C2	Negocjacje właściwe.	4

ĆWICZENIA		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C3	Postępowanie z trudnym partnerem (sytuacje konfliktowe, techniki postępowania). Zakończenie negocjacji.	3

SEMINARIUM		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
S1	seminarium przedmiotowe	10

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Wykłady

N2 Praca w grupach

N3 Dyskusja

N4 Prezentacje multimedialne

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	25
Konsultacje przedmiotowe	15
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	10
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	50
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	2.00

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Ćwiczenie praktyczne

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Egzamin praktyczny

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 Uzyskanie pozytywnej oceny podsumowującej

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

B1 Ćwiczenie praktyczne

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 2.0	Znajomość tematyki zajęć.
NA OCENĘ 3.0	Poprzednie kryteria oraz znajomość podstawowych pojęć.
NA OCENĘ 3.5	Poprzednie kryteria oraz zrozumienie kategorii problemowych
NA OCENĘ 4.0	Poprzednie kryteria oraz pozytywne wykonanie ćwiczenia
NA OCENĘ 4.5	Poprzednie kryteria oraz samodzielne problematyzowanie poznanych zagadnień
NA OCENĘ 5.0	Poprzednie kryteria oraz zaliczenie egzaminu praktycznego
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 2.0	Znajomość tematyki zajęć.
NA OCENĘ 3.0	Poprzednie kryteria oraz znajomość podstawowych pojęć.
NA OCENĘ 3.5	Poprzednie kryteria oraz zrozumienie kategorii problemowych
NA OCENĘ 4.0	Poprzednie kryteria oraz pozytywne wykonanie ćwiczenia
NA OCENĘ 4.5	Poprzednie kryteria oraz samodzielne problematyzowanie poznanych zagadnień
NA OCENĘ 5.0	Poprzednie kryteria oraz zaliczenie egzaminu praktycznego
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 2.0	Znajomość tematyki zajęć.
NA OCENĘ 3.0	Poprzednie kryteria oraz znajomość podstawowych pojęć.
NA OCENĘ 3.5	Poprzednie kryteria oraz zrozumienie kategorii problemowych

NA OCENĘ 4.0	Poprzednie kryteria oraz pozytywne wykonanie ćwiczenia
NA OCENĘ 4.5	Poprzednie kryteria oraz samodzielne problematyzowanie poznanych zagadnień
NA OCENĘ 5.0	Poprzednie kryteria oraz zaliczenie egzaminu praktycznego
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 2.0	Znajomość tematyki zajęć.
NA OCENĘ 3.0	Poprzednie kryteria oraz znajomość podstawowych pojęć.
NA OCENĘ 3.5	Poprzednie kryteria oraz zrozumienie kategorii problemowych
NA OCENĘ 4.0	Poprzednie kryteria oraz pozytywne wykonanie ćwiczenia
NA OCENĘ 4.5	Poprzednie kryteria oraz samodzielne problematyzowanie poznanych zagadnień
NA OCENĘ 5.0	Poprzednie kryteria oraz zaliczenie egzaminu praktycznego
EFEKT KSZTAŁCENIA 7	
NA OCENĘ 2.0	Znajomość tematyki zajęć.
NA OCENĘ 3.0	Poprzednie kryteria oraz znajomość podstawowych pojęć.
NA OCENĘ 3.5	Poprzednie kryteria oraz zrozumienie kategorii problemowych
NA OCENĘ 4.0	Poprzednie kryteria oraz pozytywne wykonanie ćwiczenia
NA OCENĘ 4.5	Poprzednie kryteria oraz samodzielne problematyzowanie poznanych zagadnień
NA OCENĘ 5.0	Poprzednie kryteria oraz zaliczenie egzaminu praktycznego
EFEKT KSZTAŁCENIA 8	
NA OCENĘ 2.0	Znajomość tematyki zajęć.
NA OCENĘ 3.0	Poprzednie kryteria oraz znajomość podstawowych pojęć.
NA OCENĘ 3.5	Poprzednie kryteria oraz zrozumienie kategorii problemowych
NA OCENĘ 4.0	Poprzednie kryteria oraz pozytywne wykonanie ćwiczenia
NA OCENĘ 4.5	Poprzednie kryteria oraz samodzielne problematyzowanie poznanych zagadnień
NA OCENĘ 5.0	Poprzednie kryteria oraz zaliczenie egzaminu praktycznego
EFEKT KSZTAŁCENIA 9	
NA OCENĘ 2.0	Znajomość tematyki zajęć.
NA OCENĘ 3.0	Poprzednie kryteria oraz znajomość podstawowych pojęć.
NA OCENĘ 3.5	Poprzednie kryteria oraz zrozumienie kategorii problemowych

NA OCENĘ 4.0	Poprzednie kryteria oraz pozytywne wykonanie ćwiczenia
NA OCENĘ 4.5	Poprzednie kryteria oraz samodzielne problematyzowanie poznanych zagadnień
NA OCENĘ 5.0	Poprzednie kryteria oraz zaliczenie egzaminu praktycznego
EFEKT KSZTAŁCENIA 10	
NA OCENĘ 2.0	Znajomość tematyki zajęć.
NA OCENĘ 3.0	Poprzednie kryteria oraz znajomość podstawowych pojęć.
NA OCENĘ 3.5	Poprzednie kryteria oraz zrozumienie kategorii problemowych
NA OCENĘ 4.0	Poprzednie kryteria oraz pozytywne wykonanie ćwiczenia
NA OCENĘ 4.5	Poprzednie kryteria oraz samodzielne problematyzowanie poznanych zagadnień
NA OCENĘ 5.0	Poprzednie kryteria oraz zaliczenie egzaminu praktycznego

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	x	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4 Cel 5 Cel 6 Cel 7	W1 W2 C1 C2 C3 S1	N1 N2 N3 N4	F1 P1
EK2	x	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4 Cel 5 Cel 6 Cel 7	W1 W2 C1 C2 C3 S1	N1 N2 N3 N4	F1 P1
EK3	x	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4 Cel 5 Cel 6 Cel 7	W1 W2 C1 C2 C3 S1	N1 N2 N3 N4	F1 P1
EK4	x	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4 Cel 5 Cel 6 Cel 7	W1 W2 C1 C2 C3 S1	N1 N2 N3 N4	F1 P1

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK7	x	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4 Cel 5 Cel 6 Cel 7	W1 W2 C1 C2 C3 S1	N1 N2 N3 N4	F1 P1
EK8	x	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4 Cel 5 Cel 6 Cel 7	W1 W2 C1 C2 C3 S1	N1 N2 N3 N4	F1 P1
EK9	x	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4 Cel 5 Cel 6 Cel 7	W1 W2 C1 C2 C3 S1	N1 N2 N3 N4	F1 P1
EK10	x	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4 Cel 5 Cel 6 Cel 7	W1 W2 C1 C2 C3 S1	N1 N2 N3 N4	F1 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] **Fisher Roger** — *Dochodząc do TAK: negocjowanie do poddawania się*, Warszawa, 2007, Polskie Wyd. Ekonomiczne
- [2] **Nęcki Zbigniew** — *Negocjacje w biznesie*, Kraków, 1994, Profesjonalnej Szkoły Biznesu
- [3] **Stępniewski Jan** — *Metoda negocjacji przygotowanie, techniki, sytuacje*, Wrocław, 2001, Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego
- [4] **Hindle Tim** — *Skuteczne negocjacje*, Warszawa, 2000, Wiedza i Życie
- [5] **Zbiegień Maciąg Lidia** — *Taktyki i techniki negocjacyjne*, Kraków, 2006, Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-dydaktyczne AGH
- [6] **Uniszewski Zdzisław** — *Konflikty i negocjacje*, Warszawa, 2000, Prószyński i S-ka

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. prof. PK Klaudia Węc (kontakt: kwec@pk.edu.pl)



OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 mgr Beata Romek (kontakt: beata.romek@pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....