

## KARTA PRZEDMIOTU

**Stopień studiów: I**

**Kierunek studiów:**  
**Psychologia w biznesie**  
**letni nabór**

**Semestr: V**

**Status przedmiotu: Obligatoryjny**

**Forma studiów: Stacjonarne / Niestacjonarne**

**Język wykładowy: polski**

**Kod przedmiotu: PSB1\_SO\_ETN**

**Profil: praktyczny**

**Nazwa przedmiotu:**  
**Elementy teorii**  
**negocjacji**

**Forma zajęć/ liczba**  
**godzin zajęć**

**Forma zaliczenia**

**Punkty ECTS**

**Stac.**

**Niestac.**

Stacjonarne:  
Wykład: 18h  
Ćwiczenia: 18h

Zaliczenie z oceną

**Ogółem dla przedmiotu**

**2.0**

**2.0**

Niestacjonarne:  
Wykład: 10h  
Ćwiczenia: 10h

**Zajęcia**  
**wymagające**  
**bezpośredniego**  
**udziału**  
**prowadzącego**

**Punkty za**  
**wykład**

**0.7**

**0.4**

**Punkty za**  
**ćwiczenia/**  
**lektoraty/**  
**laboratoria/**  
**seminarium**

**0.7**

**0.4**

**Ćwiczenia terenowe**

**Projekt**

**E-learning**

**Praca własna studenta**

**0.6**

**1.2**

**Koordynator przedmiotu:**

**Prowadzący: mgr Krzysztof Lazarek, mgr Irena Paczkowska**

### 1. Wymagania wstępne

1. Student wykazuje się gotowością do ciągłego zdobywania wiedzy. Student powinien posiadać wiedzę, umiejętności i kompetencje z zakresu komunikacji interpersonalnej. Student cechuje się etyczną postawą i wrażliwością społeczną oraz jest zdolny do panowania nad procesem współpracy i pracy z ludźmi.
2. Osiągnięcie efektów wynikających z realizacji kursów:

-

### 2. Założenia i cele kształcenia

Studenci nabędą wiedzę na temat technik i taktyk negocjacyjnych, przygotowania spotkań, wykorzystania komunikacji interpersonalnej w prowadzeniu rozmów, jak również negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktów.

### 3. Szczegółowe efekty uczenia się:

#### WIEDZA

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Nazwa efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
PSB1_SO_ETN_W1	Student wyjaśnia podstawowe pojęcia z obszaru negocjacji oraz charakteryzuje proces negocjacji.	PSB_I_W04, PSB_I_W05
PSB1_SO_ETN_W2	Student nazywa i rozróżnia podstawowe techniki negocjacyjne.	PSB_I_W04, PSB_I_W05

#### UMIEJĘTNOŚCI

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Nazwa efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
PSB1_SO_ETN_U1	Student analizuje i prawidłowo interpretuje zachowanie stron konfliktu podczas procesu negocjacyjnego. P	PSB_I_U04
PSB1_SO_ETN_U2	Student dobiera i stosuje odpowiednią technikę i taktykę negocjacyjną w celu rozwiązania sytuacji konfliktowej, również w środowisku zróżnicowanym kulturowo.	PSB_I_U16, PSB_I_U18

#### KOMPETENCJE SPOŁECZNE

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Nazwa efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
PSB1_SO_ETN_K1	Student postępuje etycznie w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych	PSB_I_K06

### 4. Szczegółowy program zajęć

Nr	Treści programowe	Przedmiotowy kod efektu uczenia się
<b>WYKŁAD</b>		
1.	Podstawowe pojęcia z obszaru negocjacji.	PSB1_SO_ETN_W1, PSB1_SO_ETN_W2
2.	Zasady i etapy negocjacji.	PSB1_SO_ETN_W2, PSB1_SO_ETN_K1
3.	Podstawowe techniki i taktyki negocjacyjne.	PSB1_SO_ETN_W1, PSB1_SO_ETN_U2
4.	Negocjacja jako proces komunikacyjny i metoda rozwiązywania konfliktów.	PSB1_SO_ETN_U1, PSB1_SO_ETN_U3, PSB1_SO_ETN_K1
<b>ĆWICZENIA</b>		
1.	Techniki i taktyki negocjacyjne w praktyce.	PSB1_SO_ETN_U2, PSB1_SO_ETN_K2
2.	Przygotowanie do negocjacji, etapy negocjacji.	PSB1_SO_ETN_W2, PSB1_SO_ETN_K1, PSB1_SO_ETN_K2

3.	Negocjacja jako narzędzie rozwiązywania konfliktu- studium przypadku.	PSB1_SO_ETN_U1 , PSB1_SO_ETN_U2 , PSB1_SO_ETN_U3 , PSB1_SO_ETN_K1 , PSB1_SO_ETN_K2
----	---	--

### 5. Metody dydaktyczne

- Wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej;
- Studium przypadków;
- Dyskusja dydaktyczna;
- Ćwiczenia;
- Rozwiązywanie zadań;

### 6. Praca własna studenta

Przygotowanie do zaliczenia . Samodzielna lektura. Praca nad studium przypadku dotyczącego negocjacji jako narzędzia rozwiązywania konfliktu,

### 7. Literatura obowiązkowa/podstawowa

1. Myśliwiec G., Techniki i Triki negocjacyjne czyli jak negocjują profesjonaliści. Warszawa : Difin, 2007. , , .
2. Jastrzębska-Smoląg H. (red.), Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością, Difin : Warszawa, 2007., , .
3. Rosa G., Komunikacja i negocjacje w biznesie. Szczecin : Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2009., , .

### 8. Literatura uzupełniająca

1. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie. Kraków : Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, 2000., , .
2. Lunden B., Rosell L., Techniki negocjacji. Gdańsk : Wydawnictwo BL Info Polska, 2014., , .

### 9. Opis sposobu sprawdzenia osiągnięcia efektów uczenia się:

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Kolokwium	Studium Przypadku	Aktywność na zajęciach
PSB1_SO_ETN_W1	+	+	+
PSB1_SO_ETN_W2	+	+	+
PSB1_SO_ETN_U1	+	+	+
PSB1_SO_ETN_U2	+	+	+
PSB1_SO_ETN_K1	+	+	+

### 10. Sposób zaliczenia

Elementy wchodzące w skład zaliczenia przedmiotu	Liczba punktów	Procenty
<b>WYKŁAD</b>		
<b>Kolokwium</b>	100 pkt	100%
	<b>Suma punktów: 100</b>	
<b>ĆWICZENIA I POZOSTAŁE</b>		

<b>Studium przypadku</b>	<b>25 pkt</b>	<b>25%</b>
<b>Kolokwium</b>	<b>50 pkt</b>	<b>50%</b>
<b>Zadanie praktyczne</b>	<b>25 pkt</b>	<b>25%</b>
	<b>Suma punktów: 100</b>	

<b>11. Skala oceniania</b>	
<b>Bardzo dobry</b>	<b>91% - 100%</b>
<b>Dobry +</b>	<b>81% - 90%</b>
<b>Dobry</b>	<b>71% - 80%</b>
<b>Dostateczny +</b>	<b>61% - 70%</b>
<b>Dostateczny</b>	<b>51% - 60%</b>
<b>Niedostateczny</b>	<b>Poniżej 51%</b>