

KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	0811.6.R01.D.N	
Nazwa przedmiotu w języku	polskim	Negocjacje <i>Negotiation</i>
	angielskim	

1. USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW

1.1. Kierunek studiów	Rolnictwo
1.2. Forma studiów	Stacjonarne
1.3. Poziom studiów	Pierwszego stopnia inżynierskie
1.4. Profil studiów	Ogólnoakademicki
1.5. Osoba przygotowująca kartę przedmiotu	prof. UJK dr Paulina Forma
1.6. Kontakt	paulina.forma@ujk.edu.pl

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

2.1. Język wykładowy	Język polski
2.2. Wymagania wstępne	Uzyskanie pozytywnej oceny z przedmiotów: Komunikacja interpersonalna

3. SZCZEGÓŁOWA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

3.1. Forma zajęć	Wykład, ćwiczenia	
3.2. Miejsce realizacji zajęć	Pomieszczenia dydaktyczne UJK	
3.3. Forma zaliczenia zajęć	Zaliczenie z oceną	
3.4. Metody dydaktyczne	Dyskusja wielokrotna (grupowa) (DG), dyskusja – burza mózgów (BM) warsztaty dydaktyczne (WD), film (FL), zajęcia praktyczne, praca w grupach.	
3.5. Wykaz literatury	podstawowa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bargiel-Matusiewicz, K. (2010). Negocjacje i mediacje. Warszawa: PWE. 2. McKay M., Dawis M., Fannig P., (2001) Sztuka skutecznego porozumiewania się. Gdańsk: GWP. 3. Gracz, L. Słupińska, K. (2018). Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty. Kraków: Wydawnictwo edu-Libri 4. Kowalczyk, E. (2021). Psychologia negocjacji. Między nauką a praktyką zarządzania. Warszawa: Wydawnictwo PWN 5. Schmidt, M. (2007). Techniki negocjacji. Warszawa: BC Edukacja. 6. Tabernacka, M. (2009). Negocjacje i mediacje w sferze publicznej. Warszawa: Oficyna Wydawnicza
	uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dietrich, C. (2008). Sztuka przekonywania. Warszawa: BC Edukacja. 2. Kamiński, J. (2009). Negocjacje. Techniki rozwiązywania konfliktów. Warszawa: Wydawnictwo Poltext. 3. Lewicki R.J., Saunders, D.M, Barry, B. i , Minton, J.W. (2005), Zasady negocjacji- kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów. Poznań: Dom Wydawniczy REBIS. 4. Nęcki, Z. (2005). Negocjacje w biznesie. Kluczbork: Wydawnictwo Atykwa.

4. CELE, TREŚCI I EFEKTY UCZENIA SIĘ

4.1. Cele przedmiotu (z uwzględnieniem formy zajęć)
<p>Ćwiczenia</p> <p>C1- Poznanie sposobów prowadzenia negocjacji.</p> <p>C2- Zdobycie podstawowych umiejętności negocjacyjnych.</p> <p>C3- Doświadczenie osobistych sposobów reagowania w sytuacji sprzecznych interesów.</p>
4.2. Treści programowe (z uwzględnieniem formy zajęć)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zapoznanie z kartą przedmiotu i warunkami zaliczenia. 2. Negocjacje a style komunikacji 3. Główne czynniki determinujące pracę negocjatora. 4. Podstawowe rodzaje działań podejmowanych w procesie negocjacji. 5. Etapy procesu negocjacji. 6. Główne style negocjacyjne. 7. Style uczenia się negocjacji

8. Analiza opcji porozumienia
9. Wpracowanie warunków ugody formalnej
10. Negocjacje – warsztaty dydaktyczne
11. Podsumowanie

4.3. Przedmiotowe efekty uczenia się

Efekt	Student, który zaliczył przedmiot	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
w zakresie WIEDZY :		
W01	Posiada pogłębioną wiedzę W zakresie elementów historii nauki, filozofii przyrody i wybranych treści humanistycznych, rozumie cywilizacyjne znaczenie nauki i jej zastosowań w życiu społeczno-gospodarczym	RO1A_W14
w zakresie UMIEJĘTNOŚCI :		
U01	Posiada rozwiniętą umiejętność dostrzegania i interpretowania oraz współdziałania w grupie wielodyscyplinarnej przyjmując w niej różne role interpersonalnych oddziaływań społecznych	RO1A_U07
w zakresie KOMPETENCJI :		
K01	Potrafi krytycznie odnosić się do przebiegu procesu negocjacji w tym jest gotów do zasięgnięcia opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu	RO1A_K01

4.4. Sposoby weryfikacji osiągnięcia przedmiotowych efektów uczenia się

Efekty przedmiotowe (symbol)	Sposób weryfikacji (+/-)																				
	Egzamin pisemny			Kolokwium			Projekt			Aktywność na zajęciach			Praca własna			Praca w grupie			Inne (jakie?)		
	Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć		
	W	Ć	...	W	Ć	...	W	Ć	...	W	Ć	...	W	Ć	...	W	Ć	...	W	Ć	...
W01					+																
U01					+						+										
K01											+										

4.5. Kryteria oceny stopnia osiągnięcia efektów uczenia się

Forma zajęć	Ocena	Kryterium oceny
Wykłady (W)	3	min. 50 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz dostateczna aktywność na zajęciach
	3,5	min. 61 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz ponad dostateczna aktywność na zajęciach
	4	min. 71 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz dobra aktywność na zajęciach
	4,5	min. 81 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz ponad dobra aktywność na zajęciach
	5	min. 91 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz bardzo dobra aktywność na zajęciach
Ćwiczenia (Ć)	3	min. 50 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz dostateczna aktywność na zajęciach
	3,5	min. 61 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz ponad dostateczna aktywność na zajęciach
	4	min. 71 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz dobra aktywność na zajęciach
	4,5	min. 81 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz ponad dobra aktywność na zajęciach
	5	min. 91 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz bardzo dobra aktywność na zajęciach

5. BILANS PUNKTÓW ECTS – NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta	
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
LICZBA GODZIN REALIZOWANYCH PRZY BEZPOŚREDNIM UDZIALE NAUCZYCIELA /GODZINY KONTAKTOWE/	30	
Udział w wykładach*	15	

<i>Udział w ćwiczeniach, konwersatoriach, laboratoriach*</i>	15	
<i>SAMODZIELNA PRACA STUDENTA /GODZINY NIEKONTAKTOWE/</i>	20	
ŁĄCZNA LICZBA GODZIN	50	
PUNKTY ECTS za przedmiot	2	

Przyjmuję do realizacji (data i czytelne podpisy osób prowadzących przedmiot w danym roku akademickim)