

KARTA PRZEDMIOTU (ZAJĘĆ)

Kod przedmiotu (zajęć): 0811.6.ROL1.D.N

Nazwa przedmiotu (zajęć) w języku polskim: Negocjacje

Nazwa przedmiotu (zajęć) w języku angielskim: Negotiation

1. Usytuowanie przedmiotu (zajęć) w systemie studiów

1.1. Kierunek studiów	Rolnictwo
1.2. Forma studiów	stacjonarne
1.3. Poziom studiów	pierwszy stopień inżynierskie
1.4. Profil studiów	ogólnoakademicki
1.5. Osoba przygotowująca kartę przedmiotu (zajęć)	prof. UJK dr Paulina Forma
1.6. Kontakt	paulina.forma@ujk.edu.pl

2. Ogólna charakterystyka przedmiotu (zajęć)

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

3. Szczegółowa charakterystyka przedmiotu (zajęć)

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.a. Wykaz literatury podstawowej	<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-Libri4. Kowalczyk, E. (2021). Psychologia negocjacji. Między nauką a praktyką zarządzania. Warszawa: Wydawnictwo PWN5. Schmidt, M. (2007). Techniki negocjacji. Warszawa: BC Edukacja.6. Tabernacka, M. (2009). Negocjacje i mediacje w sferze publicznej. Warszawa: Oficyna Wydawnicza
3.5.b. Wykaz literatury uzupełniającej	<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 (zajęć) (z uwzględnieniem formy zajęć)

- C1. Poznanie sposobów prowadzenia negocjacji.
- C2. Zdobycie podstawowych umiejętności negocjacyjnych.
- C2. Doświadczenie osobistych sposobów reagowania w sytuacji sprzecznych interesów.

4.2. Treści programowe (z uwzględnieniem formy zajęć)

Wykłady

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

(w tym zajęcia prowadzone z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość)

1.

2. ...

4.3. Efekty uczenia się realizowane w ramach przedmiotu (zajęć)

Efekty przedmiotowe (symbol)	Student, który zaliczył przedmiot (zajęcia)	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	ROL1A_W14
-----	---	-----------

w zakresie umiejętności:

U01	Posiada rozwiniętą umiejętność dostrzegania i interpretowania oraz współdziałania w grupie wielodyscyplinarnej przyjmując w niej różne role interpersonalnych oddziaływań społecznych	ROL1A_U07
-----	---	-----------

w zakresie kompetencji społecznych:

K01	Potrafi krytycznie odnosić się do przebiegu procesu negocjacji w tym jest gotów do zasięgnięcia opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu	ROL1A_K01
-----	---	-----------

4.4. Sposoby weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się realizowanych w ramach przedmiotu (zajęć)

Sposób weryfikacji (+/-)

Efekty przedmiotowe (symbol)	Egzamin ustny/ pisemny/	Kolokwium	Projekt	Aktywność na zajęciach	Praca własna*	Praca w grupie	Inne (jakie?)
------------------------------	-------------------------	-----------	---------	------------------------	---------------	----------------	---------------

	praktyczny/ inny (jaki?)*						
--	------------------------------	--	--	--	--	--	--

Forma zajęć

1: \ 2:	W	C	...	W	C	...	W	C	...	W	C	...	W	C	...	W	C	...	W	C	...
W01					+																
U01					+						+										
K01											+										

Adnotacja. 1: forma zajęć; 2: efekty uczenia się

4.5. Kryteria oceny stopnia osiągnięcia efektów uczenia się

Forma zajęć:

WYKŁAD (W) (w tym zajęcia prowadzone z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość)

Ocena	Kryterium oceny
3,0	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
4,0	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
5,0	min. 91 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz bardzo dobra aktywność na zajęciach

Forma zajęć:

ĆWICZENIA (C) (w tym zajęcia prowadzone z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość)

Ocena	Kryterium oceny
3,0	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
4,0	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
5,0	min. 91 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz bardzo dobra aktywność na zajęciach

5. Bilans punktów ECTS – nakład pracy studenta

Kategoria	Obciążenie studenta: studia stacjonarne	Obciążenie studenta: studia niestacjonarne
LICZBA GODZIN REALIZOWANYCH PRZY BEZPOŚREDNIM UDZIALE NAUCZYCIELA (GODZINY KONTAKTOWE)	45	
Udział w wykładach	15	
Udział w ćwiczeniach, konwersatoriach, laboratoriach	30	
Inne (należy wskazać jakie? np. zajęcia prowadzone z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość)		
SAMODZIELNA PRACA STUDENTA (GODZINY NIEKONTAKTOWE)	30	
Przygotowanie do wykładu		
Przygotowanie do ćwiczeń, konwersatorium, laboratorium	15	
Przygotowanie do egzaminu/kolokwium	15	
Zebranie materiałów do projektu, kwerenda internetowa		
Opracowanie prezentacji multimedialnej		
Inne (jakie?)		
ŁĄCZNA LICZBA GODZIN	75	

PUNKTY ECTS za przedmiot (zajęcia)	3	
------------------------------------	---	--

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

.....