Wydział Inżynierii Chemicznej i Procesowej

Karta przedmiotu

Kod przedmiotu	1070-IC000-ISP-H206	Nazwa przedmiotu	w j. polskim	**Negocjacje - strategie i techniki**	
			w j. angielskim	**Negotiation - Strategies and Techniques**	
Kierownik przedmiotu	dr Jolanta Kowalczyk-Grzenkowicz				
Jednostka prowadząca	WAiNS PW	Kierunek studiów	Inżynieria chemiczna i procesowa		
Profil i poziom kształcenia	ogólnoakademicki studia I stopnia stacjonarne	Semestr studiów	2	Specjalność	-
Rodzaj przedmiotu	obieralny HES		Język zajęć		polski
Forma zaliczenia: Egzamin (Tak/Nie)	Nie	Sumaryczna liczba godzin w semestrze	30	Sumaryczna liczba ECTS	2
Typ zajęć		Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia projektowe	Laboratorium
Liczba godzin zajęć	Tygodniowo	-	2	-	-
	łącznie w semestrze	-	30	-	-

I. Wymagania wstępne i dodatkowe	
I.1.	Brak wymagań wstępnych.

II. Cele przedmiotu	
II.1.	Zapoznanie studentek i studentów z zagadnieniem negocjacji oraz strategii negocjacyjnych i technik negocjacyjnych.
II.2.	Omówienie procesu negocjacji, strategii i technik negocjacyjnych w kontekście psychologicznym, prawnym i socjologicznym.
II.3.	Praktyczne zastosowanie negocjacji: od negocjacji w życiu codziennym po negocjacje uczelniane, w biznesie, na sali sądowej, w miejscu pracy.

III. Treści programowe przedmiotu (dla każdego typu zajęć oddzielnie)

III.2. Ćwiczenia audytoryjne

Lp.	Treść	Liczba godz.
1.	Konflikt – definicje, dynamika i typologie konfliktów, proces rozwoju sytuacji konfliktowych. Przyczyny powstawania konfliktów – koło konfliktu.	4
2.	Różne style rozwiązywania konfliktów. Zachowania w sytuacjach konfliktowych.	2
3.	Pokojowe procedury rozwiązywania konfliktów – negocjacje, mediacje, arbitraż, facylitacja.	2
4.	Skuteczna komunikacja jako sposób rozwiązywania i unikania konfliktów, zasady skutecznego komunikowania.	2
5.	Asertywność w negocjacjach i mediacjach.	2
6.	Mediacje – podstawowe zasady, rodzaje mediacji, mediator i jego rola.	4
7.	Definiowanie negocjacji.	3
8.	Strategie i techniki negocjacyjne.	2
9.	Skuteczne negocjacje: przygotowania, miejsce, plan rozmów, priorytety, zadania uczestników negocjacji, określanie stanowisk, celów i interesów negocjacyjnych.	3
10.	Negocjacje pozycyjne jako strategia rozwiązywania sporów.	2
11.	Negocjacje problemowe – zasady i filozofia, zastosowanie, tryb postępowania.	2
12.	Wybrane techniki negocjacyjne w praktyce.	2

IV. Wykaz efektów uczenia się dla przedmiotu				
Rodzaj efektu	**Symbol efektu uczenia się**	**Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się**	**Efekt uczenia się**	**Metody weryfikacji osiągnięcia efektu uczenia się***
WIEDZA				
W1	K1_W08 K1_W09	I.P6S_WK III.P6S_WK P6U_W	Student wie jakie czynniki wpływają na konflikt i jak codzienne stosowanie technik negocjacyjnych przyczynia się do łagodzenia konfliktów. Student wie jakie są strategie i techniki negocjacyjne. Student wie jak powinny przebiegać negocjacje i jakie są etapy negocjacji.	K, T, D
UMIEJĘTNOŚCI				
U1	K1_U01 K1_U02 K1_U03	I.P6S_UK I.P6S_UU I.P6S_UW.o III.P6S_UW.o P6U_U	Umie przeprowadzić negocjacje. Umie samodzielnie zaprojektować proces negocjacji.	PDM, D
U2	K1_U17	I.P6S_UO P6U_U	Potrafi planować i organizować pracę indywidualną oraz w zespole.	SEM
KOMPETENCJE SPOŁECZNE				
KS1	K1_K02	I.P6S_KR P6U_K	Rozwiązywania sporów z zastosowaniem technik negocjacyjnych. Przygotowania negocjacji.	D, SEM, PDM
* - Metody weryfikacji: np. egzamin pisemny/ustny (EP/EU), sprawdzian pisemny/ustny (SP/SU), kolokwium (K), wykonanie projektu (WP), sprawozdanie (SPR), referat (R), test (T), praca domowa (PDM), dyskusja (D), seminarium (SEM).				

V. Literatura zalecana i dodatkowa

Literatura

1. Robert B. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, teoria i praktyka, Gdańskie Wydawnictwo |psychologiczne – wydanie obojętnie
2. R. Fisher, oraz W. Ury, Dochodząc do TAK: Negocjowanie bez poddawania się , PWE Warszawa 2016;
3. J. Kowalczyk-Grzenkowicz, J. Arcimowicz, P. Jermakowicz Rozwiązywanie konfliktów, sztuka negocjacji i komunikacji, OWPW 2003.

Literatura uzupełniająca

1. D. A. Lax, Negocjacje w trzech wymiarach: Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes, Warszawa 2010;
2. Z. Nęcki. Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2012.
3. J. Kamiński, Negocjowanie: Techniki rozwiązywania konfliktów, POLTEXT, Warszawa 2007.
4. G. Rosa, Komunikacja i negocjacje w biznesie, WN Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009;
   N. Peeling, Negocjacje: Co dobry negocjator wie, robi i mówi, PWE, Warszawa 2010;

VI. Nakład pracy studenta niezbędny do osiągniecia efektów uczenia się		
Lp.	Treść	Liczba godz.
1.	Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim wynikające z planu studiów	30
2.	Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim w ramach konsultacji, egzaminów, sprawdzianów etc.	-
3.	Godziny pracy samodzielnej studenta w ramach przygotowania do zajęć oraz opracowania sprawozdań, projektów, prezentacji, raportów, prac domowych etc.	10
4.	Godziny pracy samodzielnej studenta w ramach przygotowania do egzaminu, sprawdzianu, zaliczenia etc.	10
	Sumaryczny nakład pracy studenta	**50**
	Liczba punktów ECTS	**2**