

# KARTA PRZEDMIOTU (SYLABUS)

## Opis przedmiotu

Kod przedmiotu		Nazwa przedmiotu	Negocjacje i mediacje	
ZIIP/O/I/NST/B.15			Negotiations and mediations	
Język wykładowy		Polski		
Rok akademicki		2022/2023		
Kierunek		Zarządzanie i Inżynieria Produkcji		
w zakresie		-		
Poziom studiów		studia pierwszego stopnia		
Profil studiów		ogólnoakademicki,		
Forma studiów		studia niestacjonarne		
Semestr / semestry		IV		
Przynależność do grupy zajęć		B. Grupa zajęć kierunkowych obowiązkowych		
Status przedmiotu		Obowiązkowy		
Formy realizacji zajęć dydaktycznych, wymiar, punkty ECTS		Forma zajęć	Liczba godzin zajęć dydaktycznych	Liczba punktów ECTS
		Wykład	15 [h]	4 ECTS
		Ćwiczenia	[h]	
		Laboratorium	10 [h]	
Powiązanie przedmiotu	z profilem studiów	związany z prowadzoną działalnością naukową w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości, do której przyporządkowany jest kierunek studiów		4 ECTS
	z uprawnieniami	służy zdobywaniu przez studenta kompetencji komunikacyjnych		
	z dyscypliną	nauki o zarządzaniu i jakości		4 ECTS
Forma nauczania		tradycyjna- zajęcia zorganizowane w Uczelni / zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość		
Wymagania wstępne		brak		
Jednostka prowadząca		UTH Radom, Katedra Ekonomii		
Koordynator		Prof. UTH dr hab. Wiesław Macierzyński		
Adres strony internetowej pjo		www.weif.uniwersytetradom.pl		

Adres e-mail, telefon koordynatora	<a href="mailto:w.macierzynski@uthrad.pl">w.macierzynski@uthrad.pl</a> ; +48 (48) 361 74 94
------------------------------------	---

**EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE, REALIZACJA ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH, WERYFIKACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ**

Cel kształcenia:	Celem przedmiotu jest dostarczenie słuchaczom pogłębionej wiedzy związanej z tematyką negocjacji i mediacji oraz praktycznych umiejętności zastosowania w/w. w procesie rozwiązywania sporów. Na zajęciach zostaną przećwiczone różne techniki i strategie negocjacyjne, ponadto, słuchacze zostaną zapoznani z uregulowaniami prawnymi oraz strukturą procesu mediacyjnego. W ramach zajęć, słuchacze przećwiczą omawiane zagadnienia w formie ćwiczeń symulacyjnych lub kazusów do rozwiązania.
Treści programowe:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Negocjacje – pojęcie, zastosowanie, rodzaje, modele, psychologiczne aspekty procesu negocjacji;</li> <li>- Mediacje – uregulowania prawne, istota, zastosowanie, reguły, fazy.</li> <li>- Strategie negocjacyjne – ustalanie strategii, scenariusz negocjacji, dobór zespołu negocjacyjnego, rola lidera w procesie negocjacji.</li> <li>- 3 fazy negocjacji (otwarcie rozmów, przedstawienie propozycji, finalizacja negocjacji i kontrakt), BATNA (best alternative to a negotiated agreement).</li> <li>- Rola, kompetencje, niezbędne cechy, uprawnienia i zobowiązania mediatora.</li> <li>- Kodeks etyczny mediatorów polskich – analiza krytyczna</li> </ul>
Metody dydaktyczne (kształcenia):	Wykład konwersatoryjny z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych; Dyskusja, klasyczna i sytuacyjna metoda problemowa; Studium przypadku
Rygor zaliczenia, kryteria oceny osiągniętych efektów uczenia się, sposób obliczania oceny końcowej:	Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest osiągnięcie przez studenta wymaganych efektów kształcenia. Uzyskanie pozytywnej oceny z przedmiotu jest równoznaczne ze zdobyciem przez studenta liczby punktów ECTS przyporządkowanej temu przedmiotowi. Kurs kończy się egzaminem pisemnym Sposób obliczania oceny przedstawia się następująco: 100% oceny końcowej stanowi wynik testu pisemnego - 20 pytań zamkniętych, max 20 pkt, przy czym 19-20pkt = bdb, 17-18pkt = db+, 15-16pkt = db, 13-14 pkt = dst+, 11-12pkt = dst, 10pkt lub mniej = ndst.

Efekty uczenia się dla przedmiotu w odniesieniu do efektów kierunkowych i formy zajęć				Metody weryfikacji efektów uczenia się	
Numer efektu uczenia się	Opis efektów uczenia się dla przedmiotu (PEU) Student, który zaliczył przedmiot (W) zna i rozumie/ (U) potrafi /(K) jest gotów do:	Kierunkowy efekt uczenia się (KEU)	Forma zajęć	Forma weryfikacji (zaliczeń)	Metody sprawdzania i oceny
W1	Zna i rozumie, w pogłębionym stopniu, zagadnienia dotyczące procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, uwarunkowań skutecznego negocjowania oraz rozpoznaje potencjał własny i innych ludzi.	K_WG06	Wykład, ćwiczenia	Egzamin pisemny	Egzamin pisemny
U1	Posiada umiejętność logicznego, analitycznego i kreatywnego myślenia, działania i rozwiązywania sytuacji problemowych.	K_UW04	Wykład, ćwiczenia	Egzamin pisemny	Egzamin pisemny
K1	Jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów oraz do dokonywania analizy własnych działań i wskazania ewentualnych obszarów wymagających modyfikacji w przyszłym działaniu.	K_KK01	Wykład, ćwiczenia	Egzamin pisemny	Egzamin pisemny
K2	Jest gotów do utrzymywania właściwych relacji w środowisku zawodowym, przestrzegania zasad etyki zawodowej oraz dbania o dorobek i tradycję zawodu.	K_KR05	Wykład, ćwiczenia	Egzamin pisemny	Egzamin pisemny

Literatura i pomoce naukowe
<b>Literatura podstawowa:</b>

1. Cenker E., *Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej*, wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2011
2. Nęcki Z., *Negocjacje w biznesie*, Antykwa, Kraków 2005,
3. Pałgan R., *Natura negocjacji handlowych*, Wydawnictwo Gdańskiej Szkoły Wyższej, Gdańsk 2012.
4. Tabernacka K. *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.

**Literatura uzupełniająca:**

1. Bargiel-Matusiewicz K., *Negocjacje i mediacje*, PWE, 2007
2. Lax D. A.: *Negocjacje w trzech wymiarach: jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne*, wyd. MT Biznes, Warszawa 2007
3. Żukowski M., *Twoja firma w social mediach*, Wydanie III, Helion SA 2021
4. Kaczmarek-Śliwińska M., *Public relations w zarządzaniu sytuacjami kryzysowymi organizacji. Sztuka komunikowania się*, Difin SA 2015
5. Tworzydło D., *Public relations praktycznie*, Wydział Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego 2017,
6. Tworzydło D., *Zarządzanie w kryzysie wizerunkowym*, Difin, Warszawa 2019,
7. Olędzki J., *Standardy profesjonalnego public relations*, Wydawnictwo Naukowe UKSW 2020

Nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się – bilans punktów ECTS			
Udział w zajęciach, aktywność	Obciążenie studenta [h]		
	Inne godz. kontaktowe (IGK)	Zajęcia bez nauczyciela-praca własna studenta (ZBN)	Zajęcia dydaktyczne
Udział w wykładach/ćwiczeniach/laboratorium	X	X	15[h]/10[h]
Udział w konsultacjach	5 [h]	X	X
Przygotowanie do wykładów/ćwiczeń/lab Przygotowanie do zaliczenia/egzaminu	X	20 [h]/20 [h] 20[h]	X
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	5 [h]/ 0,2 ECTS	60[h]/2,8 ECTS	25 [h]/ 1 ECTS
Punkty ECTS za przedmiot	90 [h] /4 ECTS		

Informacje dodatkowe, uwagi