

19- wr.

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu/modułu:			Techniki negocjacji				
Nazwa angielska:			Negotiations				
Kierunek studiów:			Dziennikarstwo i komunikacja społeczna o profilu produkcja medialna z elementami dziennikarstwa radiowo-telewizyjnego				
Poziom studiów:			Stacjonarne, I-go stopnia – licencjackie				
Profil studiów			Praktyczny				
Jednostka prowadząca:			Karkonoska Państwowa Szkoła Wyższa w Jeleniej Górze, Wydział Nauk Humanistycznych i Społecznych, Zakład Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej				
Prowadzący przedmiot:			dr Mirosław Zdulski				
I Formy zajęć, liczba godzin							
Semestr	W	C	L	WR	Inne*	Łącznie	ECTS
V				15		15	1
II Cel przedmiotu							
C1 – Przyswojenie przez słuchacza podstawowych pojęć i treści z dziedziny teorii negocjacji. C2 – Poznanie i zrozumienie istoty konfliktów oraz wybranych sposobów ich rozwiązywania. C3 – Poznanie i umiejętność stosowania głównych stylów, strategii, metod i technik negocjacji oraz roli w nich umiejętności komunikacyjnych.							
III Wymagania wstępne w kategoriach wiedzy, umiejętności i innych kompetencji:							
Student powinien posiadać wiedzę ogólną z dziedziny teorii komunikacji.							
IV Oczekiwane efekty uczenia się							
EU 1 – Student ma podstawową wiedzę na temat zasad komunikacji oraz sposobów prowadzenia negocjacji EU 2 – Student potrafi identyfikować konflikty i je rozwiązywać indywidualnie i w grupie. EU 3 - Student potrafi skutecznie wykorzystać w negocjacjach różne techniki negocjacyjne mając świadomość zachowania norm etycznych.							
V Treści programowe:							
Forma zajęć: ćwiczenia							Liczba godzin
Ćw. 1	Negocjacje jako proces komunikowania się, istota negocjacji, podstawowe zasady i etapy						2
Ćw. 2	Konflikt – istota, przyczyny, kierowanie konfliktami						2
Ćw. 3 ćw.4	Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach						2
Ćw. 5	Techniki negocjacyjne i techniki efektywnej komunikacji interpersonalnej						3
Ćw. 6	Style negocjowania						3
Ćw. 7	Manipulacje, ich podstawy, rozpoznanie i metody neutralizacji						2

Ćw. 8	Ocena skuteczności negocjacji	1
Suma godzin		15
VI Narzędzia dydaktyczne		
1.	Wykresy, podręczniki, scenariusze negocjacji	
2.	Urządzenia interkomunikacyjne (tablica interaktywna, rzutnik multimedialny) oraz komputer.	
VII Metody dydaktyczne		
1.	Percepcyjno-oglądowa z pokazem multimedialnym	
2.	Metoda sytuacyjna	
VIII Sposoby oceny (F – formująca, P – podsumowująca)		
F1	Indywidualne ocena umiejętności identyfikacji konfliktów i ich rozwiązywania	
F2	Indywidualna ocena umiejętności komunikacyjnych, argumentacji i przekonywania	
F3	Symulacje negocjacji - praca indywidualna i w grupach	
P	Ocena przez prowadzącego umiejętności komunikacyjnych studenta i ogrywania ról w rozwiązywaniu konfliktów oraz preferowanych przez studenta stylów negocjacji	
IX Obciążenie pracą studenta		
Forma aktywności		Łączna i średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe z nauczycielem (w trakcie zajęć)		15
Godziny kontaktowe z nauczycielem (w trakcie konsultacji, średnio na studenta)		6
Przygotowanie się do zajęć		5
Przygotowanie indywidualnego projektu		4
SUMA		30
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU		1
X Literatura podstawowa i uzupełniająca		
Literatura podstawowa: <ol style="list-style-type: none"> 1. S. Chełpa, T. Witkowski, <i>Psychologia konfliktów. Praktyka radzenia sobie ze sporami</i>, Wyd. Unus, Wałbrzych 2001. 2. P.J. Dąbrowski, <i>Praktyczna teoria negocjacji</i>, Warszawa 1991 3. W. Mastenbroek, <i>Negocjowanie</i>, Wyd. Naukowe PWN Warszawa 1997 4. Z. Nęcki, <i>Negocjacje w biznesie</i>, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu 1991 i późniejsze 5. W. Ury, <i>Odchodząc od NIE: Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji</i>, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1995 r. 		
Literatura uzupełniająca: <ol style="list-style-type: none"> 1. V. Belohlavikova, <i>33 techniki negocjowania i argumentacji</i>, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006 2. A. Fowler, <i>Jak skutecznie negocjować</i>, Wyd. petit, Warszawa 2001 3. B. Lunden, L. Rosell, <i>Techniki negocjacji. Jak osiągnąć sukces w negocjacjach</i>, B L Info Polska Gdynia 2010 		

4. Z. Nęcki, *Komunikacja międzyludzka*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu Kraków 1996

XI TABLICA POWIĄZAŃ EFEKTÓW PRZEDMIOTOWYCH I KIERUNKOWYCH Z CELAMI PRZEDMIOTU W ODNIESIENIU DO METOD ICH WERYFIKACJI

Efekty kształcenia	Odniesienie danego efektu do efektów zdefiniowanych dla całego programu (PEK)	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne	Metody dydaktyczne	Sposób oceny
EU 1	KW_11, KU_03, KK_10	C1,	ćw.1, ćw.3, ćw. 5	1,2	2,3	F2, P
EU 2	KW_03, KU_04, KK_04	C2	ćw.2. ćw.5, ćw.6, ćw7	1,2	1,2,3	F1, P
EU 3	KW_10, KU_06, KK_O9	C1,C2,C3	ćw.1-7	1,2	1,2,3	F1,2,3,P

XII ZASADY WERYFIKACJI OCZEKIWANYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

W celu pełnej orientacji studenta, co do stawianych mu wymagań oraz zakresu sprawdzania opanowanych przez niego wiadomości i umiejętności można umieścić dodatkową informację precyzującą, jaką notę można otrzymać w zależności od stopnia opanowania danego efektu

XIII DODATKOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

Informacja, gdzie można zapoznać się z materiałami do zajęć, np. prezentacjami, instrukcjami do laboratorium itp.*