

Kod przedmiotu: 19

1. INFORMACJE O PRZEDMIOCIE – SYLABUS

A. Podstawowe dane

Nazwa przedmiotu/zajęć	Techniki negocjacji
Nazwa przedmiotu/zajęć w języku angielskim	Negotiation techniques
Kierunek studiów	Dziennikarstwo i komunikacja społeczna o module specjalnościowym Public Relations
Poziom studiów	Studia pierwszego stopnia, licencjackie
Profil	praktyczny
Forma studiów	stacjonarne
Jednostka prowadząca kierunek	Karkonoska Akademia Nauk Stosowanych w Jeleniej Górze, Wydział Nauk Humanistycznych i Społecznych, Katedra Nauk Społecznych
Imię i nazwisko nauczyciela(-li) i stopień lub tytuł naukowy osoby odpowiedzialnej za przygotowanie sylabusu	dr Oliwia Tarasewicz - Gryt
Przedmioty wprowadzające	brak
Wymagania wstępne	brak wymagań

B. Semestralny/tygodniowy rozkład zajęć według planu studiów

Semestr	Wykłady (W)	Ćwiczenia (Ć)	Warsztaty (Wr)	Laboratoria (L)	Seminaria (S)	Zajęcia projektowe (P)	Liczba punktów ECTS*
1			15				1

2. CELE KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU

C1	Zapoznanie studentów z technikami negocjacji
C2	Kształtowanie u studentów umiejętności prowadzenia rozmów, rozwiązywania sytuacji problemowych i negocjowania
C3	Budowanie u studentów świadomości własnych stylów rozwiązywania sytuacji problemowych i konfliktów

3. EFEKTY UCZENIA SIĘ DLA PRZEDMIOTU

Lp.	Opis efektów uczenia się dla przedmiotu	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk II stopnia (kod składnika opisu)
-----	---	---	--

WIEDZA			
W1	Zna zasady skutecznej komunikacji w negocjacjach	K_W01 K_W02	P6S_WG
W2	Rozpoznaje i wymienia techniki negocjacyjne	K_W03	P6S_WG
UMIEJĘTNOŚCI			
U1	Student osiąga sprawność w zakresie efektywnej komunikacji perswazyjnej i realizowania swoich celów poprzez negocjacje	K_U03	P6S_UW
U2	Student potrafi przygotować się do negocjacji wykorzystując różne style negocjacyjne, formułować wypowiedzi w debacie, przedstawiać i oceniać różne opinie oraz dyskutować o nich	K_U05	P6S_UK
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K1	Potrafi komunikować się skutecznie, asertywnie i z szacunkiem	K_K04	P6S_KR
K2	Student jest świadomy sposobów rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji	K_K02	P6S_KO

4. METODY DYDAKTYCZNE

Dyskusja, metoda przypadków, gry dydaktyczne. Praca z materiałem audiowizualnym

5. FORMA I WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

Warsztaty – referat z prezentacją

Ocenie podlega:

1. Warstwa merytoryczna (max. 15 pkt)
2. Trafność wnioskowania (max 10 pkt)
3. Estetyka prezentacji (max 5 pkt)

Łącznie 30 pkt. Aby otrzymać ocenę pozytywną należy uzyskać minimum 16 punktów.

Ocena z referatu jest obliczana procentowo w następujący sposób:

- ocena bardzo dobra: 100% – 91% punktów;
- ocena dobra+: 90% – 81% punktów;
- ocena dobra: 80% – 71% punktów;
- ocena dostateczna+: 70% – 61% punktów;
- ocena dostateczna: 60% – 51% punktów;

W przypadku uzyskania ilości punktów mniejszej od 51% student otrzymuje ocenę niedostateczną -2,0.

6. TREŚCI PROGRAMOWE

Warsztaty	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mój typ osobowości i typ negocjatora. Poznanie zależności zachowań poszczególnych typów w procesie negocjacji. 2. Ćwiczenia z wybranych aspektów komunikowania ze zwróceniem szczególnej uwagi na elementy komunikacji pozawerbalnej. 3. Podstawowe style negocjacyjne. 4. Dynamika prowadzenia negocjacji ze zwróceniem uwagi na praktyczne elementy budowania strategii skutecznych negocjacji. 5. Uwarunkowania kulturowe negocjacji
-----------	--

7. METODY (SPOSOBY) WERYFIKACJI I OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OSIĄGNIĘTYCH PRZEZ STUDENTA

Efekt uczenia się	Forma oceny
	Referat
W1	x
W2	x
U1	x
U2	x
K1	x
K2	x

8. LITERATURA

Literatura podstawowa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tabernacka M., (2009, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer, Warszawa–Kraków 2. Lunden B, Rosell L., 2014, Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach, Wydawnictwo BL Info Polska Sp. z o.o., Gdańsk 3. Berne E., 2007, W co grają ludzie, PWN Warszawa
Literatura uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cialdini R., 2013, Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk. 2. Gmurzyńska E., Morek R.(red.) 2014, Mediacje–Teoria i praktyka, Wolters Kluwer, wyd. II, Warszawa.

9. NAKŁAD PRACY STUDENTA – BILANS GODZIN I PUNKTÓW ECTS

Aktywność studenta		Obciążenie studenta – liczba godzin
Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela lub innych osób prowadzących zajęcia	Udział w zajęciach dydaktycznych, wskazanych w pkt. 1B	15
	Przygotowanie do zajęć	5
Praca własna studenta	Studiowanie literatury	5
	Przygotowanie referatu	5
Łączny nakład pracy studenta		30
Liczba punktów ECTS		1

* ostateczna liczba punktów ECTS