

dr Anna Scheibe

adiunkt w Katedrze Nauk Ekonomicznych

PROJEKT

OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA (SYLABUS)

dla przedmiotu *Negocjacje* na kierunku *Zarządzanie*

I. Informacje ogólne

1. Nazwa modułu kształcenia:
Negocjacje
2. Kod modułu kształcenia:¹
NEG (10-NEG-z2-s; 10-NEG-z2-n)
3. Rodzaj modułu kształcenia (obowiązkowy albo fakultatywny):
Obowiązkowy
4. Kierunek studiów:
Zarządzanie
5. Poziom studiów (I lub II stopień albo jednolite studia magisterskie):
Uzupełniające magisterskie (2 letnie)
6. Rok studiów:
Pierwszy rok studiów
7. Semestr (zimowy lub letni):
Semestr letni
8. Rodzaje zajęć i liczba godzin:
Studia stacjonarne: 30 godzin wykładu
Studia niestacjonarne: 10 godzin wykładu, 20 zajęć w ramach e-learningu.
9. Liczba punktów ECTS:
4 ECTS
10. Imię i nazwisko, tytuł lub stopień naukowy, adres e-mail wykładowcy lub osoby prowadzącej zajęcia:
a) dr Anna Scheibe (scheibe@amu.edu.pl)
11. Język wykładowy:
Język polski

II. Informacje szczegółowe

¹ Kod modułu (przedmiotu) z systemu USOS.

1. Cel modułu kształcenia:

Dogłębne przyswojenie przez studenta wiedzy z zakresu technik i strategii negocjacyjnych oraz zdobycie praktycznych umiejętności negocjowania.

2. Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych (jeśli obowiązują):

Brak

3. Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych dla modułu kształcenia i odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku studiów:^{2 3}

Symbol efektów kształcenia ⁴	Po zakończeniu modułu (przedmiotu) i potwierdzeniu osiągnięcia efektów kształcenia student potrafi:	Odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku studiów ⁵
Neg_01	Rozumieć istotę procesu komunikacji i przyczyny powstawania konfliktów	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07
Neg_02	Potrafić wyjaśnić, czym są negocjacje, jakie są ich fazy oraz w jakich sytuacjach konieczne jest ich prowadzenie	K_W02-05, K_W09, K_U01, K_U04-07, K_K01-07
Neg_03	Potrafić efektywnie pytać, słuchać, mówić, argumentować i kontrargumentować	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07
Neg_04	Doceniać rolę komunikacji pozawerbalnej w procesie negocjacji i potrafić ją wykorzystywać	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07
Neg_05	Potrafić profesjonalnie przygotować się do negocjacji	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07
Neg_06	Potrafić zastosować określone strategie i techniki negocjacyjne pozwalające dobrze prowadzić negocjacje i osiągać zamierzone cele negocjacyjne	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07
Neg_07	Umieć zakończyć negocjacje w korzystny dla siebie i skłaniający do dalszej współpracy sposób.	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07
Neg_08	Rozumieć wpływ różnic kulturowych na proces negocjacji	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07

4. Treści kształcenia:⁶

Nazwa modułu kształcenia: Negocjacje (Neg)

² Zasadniczo należy nawiązać do kierunkowych efektów kształcenia z zakresu wiedzy i umiejętności społecznych. Jednak nie należy dzielić efektów kształcenia danego modułu na kategorie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Każdy moduł (przedmiot) nie musi obejmować wszystkich trzech kategorii efektów kształcenia, ani też każdego efektu. Jeśli efektem kształcenia jest np. analiza wymagająca określonej wiedzy, to nie trzeba oddzielnie definiować efektów kształcenia w kategorii wiedzy.

³ Zaleca się, aby, w zależności od modułu, liczba efektów kształcenia zawierała się w przedziale: 5-10.

⁴ Kod modułu kształcenia, np. PK_01 (PK-kod modułu „Prawo karne” w USOS).

⁵ Efekty kształcenia dla kierunku studiów *Prawo* (np. K_W01, K_U01,...), gdzie: W – wiedza; U – umiejętności; K – kompetencje społeczne (wyszczególnione tylko w symbolach kierunkowych efektów kształcenia); 01, 02... – numer efektu kształcenia.

⁶ Zaleca się, aby, w zależności od modułu, liczba treści kształcenia zawierała się w przedziale: 5-10.

Symbol treści kształcenia ⁷	Opis treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia modułu ⁸
TK_01	Podstawowe zagadnienia – proces komunikacji, definicja negocjacji, znaczenie negocjacji w zarządzaniu firmą	Neg_01, Neg_02
TK_02	Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktu - rozwiązywanie sytuacji kryzysowych – przyczyny konfliktów, sposoby ich rozwiązywania	Neg_01
TK_03	Przygotowanie do prowadzenia negocjacji i fazy negocjacji	Neg_03-05
TK_04	Negocjowanie jako proces komunikacyjny – zasady efektywnej komunikacji werbalnej i niewerbalna	Neg_03-04
TK_05	Cechy dobrego negocjatora, wybór miejsca i czasu negocjacji oraz zespołu negocjacyjnego	Neg_05
TK_06	Faza właściwa negocjacji - style, taktyki i techniki negocjacyjne, zarządzanie czasem, przewyższanie zastoju i impasu w negocjacjach	Neg_06
TK_07	Zakończenie negocjacji	Neg_07
TK_08	Negocjacje międzynarodowe – znaczenie różnic kulturowych, podejście do negocjatorów zagranicznych	Neg_08

5. Zalecana literatura:

Dowolne dostępne na rynku wydawniczym aktualne podręczniki do Negocjacji. Szczegółowe informacje w tym zakresie zostaną przedstawione na początku roku akademickiego (semestru).

6. Informacja o przewidywanej możliwości wykorzystania b-learningu:

B-learning jest przewidziany wyłącznie na studiach niestacjonarnych w ramach wykładu (10 godzin wykładu w ramach bezpośredniego kontaktu oraz 20 godzin e-learningu).

7. Informacja o tym, gdzie można zapoznać się z materiałami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp.:

Ewentualne informacje o charakterze i dostępności materiałów potrzebnych do zajęć przekazuje prowadzący zajęcia na początku roku akademickiego.

III. Informacje dodatkowe

1. Odniesienie efektów kształcenia i treści kształcenia do sposobów prowadzenia zajęć i metod oceniania:

Nazwa modułu (przedmiotu): Negocjacje (Neg)			
Symbol	Symbol treści kształcenia	Sposoby prowadzenia zajęć	Metody oceniania

⁷ np. TK_01, TK_02.

⁸ np. PK_01 – kod modułu kształcenia wg tabeli w pkt. II.3 (kolumna pierwsza).

efektu kształcenia dla modułu ⁹	realizowanych w trakcie zajęć ¹⁰	umożliwiające osiągnięcie założonych efektów kształcenia	stopnia osiągnięcia założonego efektu kształcenia ^{11 12}
Neg_01	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07	Wykład	Egzamin pisemny
Neg_02	K_W02-05, K_W09, K_U01, K_U04-07, K_K01-07	Wykład	Egzamin pisemny
Neg_03	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07	Wykład oraz ćwiczenia polegające na aktywnym angażowaniu studentów w rozwiązywanie konkretnych problemów negocjacyjnych	Egzamin pisemny oraz ocena obecności i aktywności na zajęciach
Neg_04	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07	J.w.	J.w.
Neg_05	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07	J.w.	J.w.
Neg_06	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07	J.w.	J.w.
Neg_07	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07	J.w.	J.w.
Neg_08	K_W02-05, K_W09, K_U04-07, K_K01-07	J.w.	J.w.

Przykładowe podstawowe pytania egzaminacyjne obejmują materiał ujęty w opisach poszczególnych treści kształcenia.

Przykładowe podstawowe zadanie na ćwiczeniach sprowadza się do powierzenia grupie konkretnego zadania związanego z koniecznością rozwiązania problemu, a następnie wspólnym jego omówieniu i wyciągnięciu wniosków

2. Obciążenie pracą studenta (punkty ECTS):

Nazwa modułu (przedmiotu): Negocjacje (Neg)	
Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności ¹³
Godziny zajęć (wg planu studiów) z nauczycielem	Studia stacjonarne: 30 godzin wykładu Studia niestacjonarne: 10 godzin wykładu, 20 zajęć w ramach <i>e-learningu</i>
Praca własna studenta (łącznie wszystkie formy) ^{14 15}	
Suma godzin	
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla modułu (przedmiotu)	4

3. Sumaryczne wskaźniki ilościowe:

⁹ np. PK_01 – kod modułu kształcenia wg tabeli w pkt. II.3.

¹⁰ np. TK_01 – symbol treści kształcenia wg tabeli w pkt. II.4.

¹¹ Proszę uwzględnić zarówno oceny formujące (F) jak i podsumowujące (P).

¹² Zaleca się podanie przykładowych zadań (pytań) służących ocenie osiągnięcia opisanych efektów kształcenia.

¹³ Godziny lekcyjne, gdzie 1 godzina lekcyjna oznacza 45 min.

¹⁴ Praca własna studenta – przykładowe formy aktywności: (1) przygotowanie do zajęć, (2) opracowanie wyników, (3) czytanie wskazanej literatury, (4) napisanie raportu z zajęć, (5) przygotowanie do egzaminu.

¹⁵ Przy przeliczeniu 30 godzin pracy studenta na 1 punkt ECTS. Wtedy pracę własną studenta należy obliczyć poprzez iloczyn 30 i liczby punktów ECTS dla danego modułu, pomniejszony o łączną liczbę godzin poświęconych na zajęcia w planie.

- a) Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich oraz zajęciach e-learningu (dla studentów zaocznych)

Student otrzymuje wszystkie ww. punkty ECTS za zaliczenie całego modułu Negocjacje, tzn. za ostateczne zaliczenie z oceną pozytywną egzaminu z tego przedmiotu, a także obecność i aktywność na zajęciach. W skład tego całego modułu wchodzi: wykład, jak również zajęcia w ramach e-learningu (jako pochodne wykładu na studiach niestacjonarnych).

4. Kryteria oceniania:

Stosuje się następujące kryteria oceniania studenta:

- a) **poziom wiedzy w zakresie opisanym treściami kształcenia**
- b) **poziom poszczególnych umiejętności scharakteryzowanych powyżej w ramach opisu efektów kształcenia dla tego modułu**
- c) **obecność na zajęciach i aktywność podczas ćwiczeń przeprowadzanych w trakcie wykładów**

Anna Scheibe