

KARTA PRZEDMIOTU

Techniki negocjacyjne nazwa przedmiotu
Negotiation techniques nazwa przedmiotu w j. angielskim
polski język wykładowy
przedmioty ogólne kategoria przedmiotu/grupa zajęć

Cykl kształcenia rozpoczynający się od: rok akademicki 2024/2025 - semestr letni

Jednostka organizacyjna: Wydział Inżynierii Lądowej

Kierunek studiów: Transport – studia stacjonarne

Specjalność: Transport miejski/Transport kolejowy/Logistyka i spedycja

Profil studiów: ogólnoakademicki

Poziom studiów: II stopnia

Forma studiów: stacjonarne

Wymagania wstępne:

Brak

Cele przedmiotu:

1. Zapoznanie studentów z podstawowymi mechanizmami życia społecznego, wpływem procesów i prawidłowości społecznych na funkcjonowanie człowieka w różnych typach społeczności i grupach społecznych. Zapoznanie studentów z różnymi typami konfliktów oraz technikami negocjacji.
2. Nabycie umiejętności negocjowania i rozwiązywania konfliktów o różnym podłożu w grupach społecznych
3. Nabycie kompetencji niezbędnych do pracy zespołowej

Efekty uczenia się:

Kod efektu uczenia się	Opis efektu uczenia się	Kod kierunkowego efektu uczenia się
Wiedza absolwent zna i rozumie:		
EW1	zaawansowane metody z obszaru matematyki, informatyki, fizyki, badań operacyjnych, podejmowania decyzji, i innych obszarów nauki dla formułowania i rozwiązywania problemów w transporcie i logistyce	T2_W01
Umiejętności absolwent potrafi:		
EU1	samodzielnie pozyskiwać i integrować informacje z literatury, baz danych, Internetu i innych źródeł w języku polskim i językach obcych	T2_U01
Kompetencje społeczne absolwent jest gotów do:		
EK1	pracy samodzielnej i zespołowej a także do kierowania zespołem zadaniowym	T2_K01

Forma zajęć, semestralna liczba godzin

Semestr	Punkty ECTS	Forma zaliczenia (E/Z)	Wykłady (W)	Ćwiczenia (Ć)	Laboratoria (L)	Laboratoria komputerowe (LK)	Projekty (P)	Seminaria (S)	Praktyka zawodowa (PZ)
3	1	Z	6	0	0	0	0	9	0

E – egzamin, Z – zaliczenie

Treści programowe:

Lp.	Forma zajęć	Tematyka zajęć	Liczba godzin
1	W	Konflikty - struktura i typy konfliktów Podstawowe zasady i typy negocjacji Planowanie negocjacji, etapy negocjacji; podział ról w zespole negocjacyjnym. Negocjacje wielostronne. Mediacje, rola mediatora w negocjacjach	6
2	S	Interpersonalne, społeczne i organizacyjne przyczyny konfliktów. Strategie i taktyki negocjacji. Emocje w negocjacjach, zasady i techniki wywierania wpływu. Gry negocjacyjne	9

Praca własna:

Lp.	Opis pracy własnej	Liczba godzin
1	Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	3
2	Opracowanie wyników. Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	3
3.	Konsultacje przedmiotowe i zaliczenia w sesji (w bezpośrednim kontakcie z prowadzącym)	4

Metody dydaktyczne:

Wykłady, Prezentacje multimedialne, Praca w grupach, Dyskusja

Sposób weryfikacji i oceny efektów uczenia się:

projekt, prezentacja wyników, test zaliczeniowy

Kryteria oceny:

Na ocenę 2.0 Student nie zna podstawowych pojęć z zakresu rozwiązywania konfliktów.

Na ocenę 3.0 Student zna podstawowe pojęcia z zakresu rozwiązywania konfliktów.

Na ocenę 3.5 Student zna podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji.

Na ocenę 4.0 Student zna podstawowe techniki z zakresu negocjacji i rozwiązywania konfliktów grupowych.

Na ocenę 4.5 Student zna podstawowe strategie z zakresu negocjacji i rozwiązywania konfliktów grupowych.

Na ocenę 5.0 Student zna techniki i strategie złożonych negocjacji

Literatura:

Obowiązkowa

R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders — Zasady negocjacji, Poznań, 2011, Rebis

W. Wilmot, J.L. Hocker — Konflikty między ludźmi, Warszawa, 2011, PWN

Ch. W. Moore — Mediacje, Warszawa, 2012, Kluwer

Zalecana/fakultatywna

D.T. Kenrick, S.L. Neuberg, R.B. Cialdini — Psychologia społeczna, Gdańsk, 2002, GWP