

KARTA KURSU

Nazwa	Negocjacje i mediacje	
Nazwa w j. ang.	Negotiation and mediation process	
Koordynator	dr Łukasz Stach	Zespół dydaktyczny
		dr Łukasz Stach
Punktacja ECTS*	1	

Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest zapoznanie studentów z podstawami negocjacji i mediacji, jak też wykształcenie umiejętności planowania, przeprowadzenia i ewaluacji nieskomplikowanych negocjacji i mediacji.

Warunki wstępne

Wiedza	Student zna podstawy psychologii społecznej, komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Zna także podstawowe pojęcia z zakresu marketingu.
Umiejętności	Student potrafi operować pojęciami z zakresu marketingu i psychologii społecznej, zwłaszcza z zakresu komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
Kursy	Student powinien zaliczyć na pierwszym stopniu studiów przedmioty: Psychologia społeczna Mikroekonomia Makroekonomia Narzędzia marketingu i komunikacji w Internecie lub Podstawy marketingu

Efekty kształcenia

Wiedza	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
--------	-----------------------------	-------------------------------------

	Student: W01 ma opanowaną terminologię związaną z przedmiotem kursu jak też zna źródła w których może pogłębiać swoją wiedzę dotyczącą przedmiotu kursu, po jego zakończeniu;	K2_W04
	W02 zna teoretyczne aspekty negocjacji i mediacji;	K2_W04
	W03 , zna podstawowe taktyki negocjacyjne;	K2_W04
	W04 zna na czym polegają mediacje	K2_W04
	W05 wie, jakie metody psychomanipulacji są najczęściej stosowane w negocjacjach;	K2_W04
	W06 zna najczęstsze błędy popełniane w trakcie negocjacji i mediacji;	K2_W04
	W07 zna najważniejsze różnice kulturowe występujące we współczesnym świecie, ze szczególnym uwzględnieniem różnic mogących mieć wpływ na procesy negocjacji i mediacji;	K2_W02 K2_W04

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	Student potrafi:	
	U01 przygotować nieskomplikowane negocjacje;	K2_U02 K2_U04
	U02 przedstawiać i uzasadniać swoje racje, poprzez przygotowanie odpowiednich argumentów i kontrargumentów;	K2_U02
	U03 rozwiązywać proste sytuacje konfliktowe;	K2_U02 K2_U04
	U04 przygotować i wygłosić wystąpienie publiczne (autoprezentacja, przemówienie);	K2_U02
	U05 analizować sygnały komunikacji niewerbalnej;	K2_U02
	U06 przygotować prostą ofertę i umowę	K2_U01

Kompetencje społeczne	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
-----------------------	-----------------------------	-------------------------------------

	Student:	
	K01 , potrafi samodzielnie uzupełniać nabytą w trakcie kursu wiedzę, korzystając zarówno z literatury, jak i źródeł internetowych;	K2_K01 K2_K02
	K02 , rozumie i szanuje kulturę, zwyczaje i styl negocjacyjny wybranych nacji;	K2_K03
	K03 , rozumie, że negocjacje i mediacje powinni być prowadzone w sposób zgodny z etyką	K2_K03

studia stacjonarne i studia niestacjonarne

Organizacja												
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach										
		A		K		L		S		P		E
Liczba godzin		15										ZAL

Opis metod prowadzenia zajęć studia stacjonarne i studia niestacjonarne

Ćwiczenia:

- dyskusja
- zadania do wykonania z zakresu języka ciała, psychomanipulacji, negocjacji międzykulturowych
- rozwiązywanie zadań związanych z konkretnymi sytuacjami negocjacyjnymi
- autoprezentacja
- przeprowadzenie prostych negocjacji w zespole dwuosobowym (ćw. sprzedaż/kupno domu)

Formy sprawdzania efektów kształcenia studia stacjonarne i studia niestacjonarne

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01													X
W02													X
W03													X
W04													X
W05													X
W06													X
W07													X
U01								X					X
U02								X					X
U03								X					X

U04						X							
U05													X
U06										X			
K01													X
K02													X
K03								X					X

studia stacjonarne i studia niestacjonarne

Kryteria oceny	- frekwencja - aktywność na zajęciach - przygotowanie autoprezentacji - przygotowanie oferty i umowy - przeprowadzenie ćwiczenia dotyczącego prostej sytuacji negocjacyjnej
----------------	---

Uwagi	Przepisanie oceny z kursu o tej samej nazwie tylko pod warunkiem ekwiwalentnej liczby godzin i punktów ECTS oraz oceny minimum dobrej.
-------	--

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

1. Wstęp do negocjacji i mediacji (podstawowe pojęcia elementy składowe negocjacji i mediacji) 2. Jak przygotować negocjacje? 3. Jak przygotować wystąpienie publiczne? 4. Język ciała 5. Psychomanipulacje 6. Przykłady negocjacyjne 7. Negocjacje międzykulturowe 8. Autoprezentacja, prezentacja projektu oferty i umowy
--

Wykaz literatury podstawowej

1. E. Bieńkowska, <i>Poradnik mediatora</i> , Warszawa 1999 2. J. Kamiński, <i>Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów</i> , Warszawa 2003 3. M. Kendlik, <i>Negocjacje międzynarodowe</i> , Warszawa 2009 4. R. Mayer, <i>Jak wygrać każde negocjacje</i> , Warszawa 2007 5. Z. Necki, <i>Negocjacje w biznesie</i> , Kraków 1995 6. A. Pease, B. Pease, <i>Mowa ciała</i> , Poznań 2007 7. Z. Uniszewski, <i>Konflikty i negocjacje</i> , Warszawa 1998 6. T. Witkowski, <i>Psychomanipulacje</i> , Wrocław 2004

Wykaz literatury uzupełniającej

1. M. Bobrowicz, <i>Mediacje gospodarcze - jak mediować i przekonywać</i> , Warszawa 2004 2. P. Casse, <i>Jak negocjować</i> , Poznań 2005 3. B. Fisher W. Ury, <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i> , Warszawa 1990 4. A. Gójska, <i>Mediacja w rozwiązywaniu konfliktów rodzinnych</i> , Warszawa 2007 5. J. Ilich, <i>Wygrywanie negocjacji</i> , Poznań 2004 6. D. Morton, C. Peter, <i>Rozwiązywanie konfliktów. Teoria i praktyka</i> , Kraków 2005 7. G.I. Nierenberg, <i>Sztuka negocjacji</i> , Warszawa 1998 8. Z. Nęcki, <i>Negocjacje w biznesie</i> , Kraków 1994 9. U. William, <i>Dochodząc do ugody</i> , Wrocław 2006
--

Strony internetowe:
<http://www.mediacja.com/>

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

studia stacjonarne i studia niestacjonarne

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	15
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	5
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	5
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	
Ogółem bilans czasu pracy		25
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		1