

KARTA KURSU

Nazwa	Podstawy negocjacji i mediacji
Nazwa w j. ang.	The entry to the negotiation and mediation process / Basis of negotiation and mediation process

Koordynator	dr Łukasz Stach	Zespół dydaktyczny
		dr Łukasz Stach
Punktacja ECTS*	2	

Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest zapoznanie studentów z teoretycznymi 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 oraz socjologii. 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	Psychologia społeczna Socjologia ogólna Narzędzia marketingu i komunikacji w Internecie

Efekty kształcenia

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	Student:	
	W01 , ma opanowaną podstawową terminologię związaną z przedmiotem kursu jak też zna źródła w których może pogłębiać swoją wiedzę dotyczącą przedmiotu kursu, po jego zakończeniu; W02 , zna teoretyczne aspekty negocjacji i mediacji; W03 , zna podstawowe taktyki negocjacyjne; W04 , zna na czym polegają mediacje W05 , wie, jakie metody psychomanipulacji są najczęściej stosowane w negocjacjach; W06 , zna najczęstsze błędy popełniane w trakcie negocjacji i mediacji; W07 , zna najważniejsze różnice kulturowe występujące we współczesnym świecie, ze szczególnym uwzględnieniem różnic mogących mieć wpływ na procesy negocjacji i mediacji;	W01, K1_W01 W02, K2_W03 W03, K2_W03 W04, K2_W03 W05, K2_W03 W06, K2_W03 W07, K2_W03, K2_W04

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	Student potrafi:	
	U01 , przygotować nieskomplikowane negocjacje; U02 , przedstawiać i uzasadniać swoje racje, poprzez przygotowanie odpowiednich argumentów i kontrargumentów; U03 , rozwiązywać proste sytuacje konfliktowe; U04 , przygotować i wygłosić wystąpienie publiczne (autoprezentacja, przemówienie); U05 , na poziomie podstawowym analizować sygnały komunikacji niewerbalnej; U06 , przygotować prostą ofertę i umowę U07 , samodzielnie uzupełniać nabytą w trakcie kursu wiedzę, korzystając zarówno z literatury, jak i źródeł internetowych	U01, K1_U04, K1_U05 U02, K1_U07 U03, K1_U04, K1_U05 U04, K1_U05 U05, K1_U05 U06, K1_U05 U07, K1_U06

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	Student:	
	K01 , posiada umiejętność komunikowania się i autoprezentacji; K02 , rozumie i szanuje kulturę, zwyczaje i styl negocjacyjny wybranych nacji; K03 , posiada umiejętność rozwiązywania nieskomplikowanych sytuacji konfliktowych i sporów z wykorzystaniem technik negocjacyjnych i mediacji, przy zachowania standardów etycznych;	K01, K1_K03 K02, K1_K04 K03, K1_K04

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

Opis metod prowadzenia zajęć

Wykład:

Wykład informacyjny z użyciem prezentacji programu PowerPoint oraz filmów dotyczących omawianej tematyki

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

	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			
U07													X
K01						X		X					X
K02													X
K03						X		X					X

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) (wykład)
2. Jak przygotować negocjacje? (wykład)
3. Jak przygotować wystąpienie publiczne? (wykład)
4. Język ciała (ćwiczenia)
5. Psychomanipulacje (ćwiczenia)
6. Przykłady negocjacyjne (ćwiczenia)
7. Negocjacje międzykulturowe (wykład + ćwiczenia)
8. Autoprezentacja, prezentacja projektu oferty i umowy (ćwiczenia)

Wykaz literatury podstawowej

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

Wykaz literatury uzupełniającej

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

Strony internetowe:

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

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	15
	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	10
	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	5
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2