

WYDZIAŁ INFORMATYKI I ZARZĄDZANIA**KARTA PRZEDMIOTU**

Nazwa w języku polskim: Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów
Nazwa w języku angielskim: Negotiation and conflict resolving
Kierunek studiów (jeśli dotyczy): Zarządzanie
Specjalność (jeśli dotyczy): Zarządzanie przedsiębiorstwem
Stopień studiów i forma: I stopień, niestacjonarne
Rodzaj przedmiotu: wybieralny
Kod przedmiotu: PSZ1149S
Grupa kursów: NIE

| | Wykład | Ćwiczenia | Laboratorium | Projekt | Seminarium |
|---|--------|-----------|--------------|---------|---------------------|
| Liczba godzin zajęć zorganizowanych w Uczelni (ZZU) | | | | | 20 |
| Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta (CNPS) | | | | | 90 |
| Forma zaliczenia | | | | | zaliczenie na ocenę |
| Dla grupy kursów zaznaczyć kurs końcowy (X) | | | | | |
| Liczba punktów ECTS | | | | | 3 |
| w tym liczba punktów odpowiadająca zajęciom o charakterze praktycznym (P) | | | | | 3 |
| w tym liczba punktów ECTS odpowiadająca zajęciom wymagającym bezpośredniego kontaktu (BK) | | | | | 0,7 |

*niepotrzebne skreślić

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1. Znajomość podstaw psychologii.

CELE PRZEDMIOTU

- C1. Zdobyć przez studenta podstawowej wiedzy dotyczącej zjawiska konfliktu, jego podstaw psychologicznych, społecznych i organizacyjnych.**
C2. Zapoznanie studentów z technikami skutecznego rozwiązywania konfliktów, w tym szczególnie – z procesem negocjacji.
C3. Osiągnięcie poprawy zachowań w sytuacji konfliktu oraz nabycie umiejętności świadomego określania i realizacji strategii w tym zakresie.

PRZEDMIOTOWE EFEKTY KSZTAŁCENIA

Z zakresu wiedzy:

PEK_W01 – Ma wiedzę dotyczącą psychologicznych mechanizmów i procesów determinujących powstawania i rozwoju konfliktu.

PEK_W02 – Zna zasady poprawnego przeprowadzania procesu negocjacji.

Z zakresu umiejętności:

PEK_U01 – Potrafi identyfikować, interpretować i oceniać zachowania ludzi w sytuacji konfliktu grupowego.

PEK_U02 – Potrafi samodzielnie przeprowadzić analizę sytuacji konfliktowej.

Z zakresu kompetencji społecznych:

PEK_K01 – Wykazuje gotowość do identyfikowania problemów w obszarze sposobów rozwiązywania konfliktów.

PEK_K02 – Potrafi samodzielnie poszukiwać dodatkowej wiedzy i rozwijać swoje umiejętności w obszarze technik rozwiązywania konfliktów.

TREŚCI PROGRAMOWE

| Forma zajęć – wykład | | Liczba godzin |
|----------------------|-------------|---------------|
| Wy1 | | |
| Wy2 | | |
| Wy3 | | |
| | Suma godzin | |

| Forma zajęć - ćwiczenia | | Liczba godzin |
|-------------------------|-------------|---------------|
| Ćw1 | | |
| Ćw2 | | |
| Ćw3 | | |
| | Suma godzin | |

| Forma zajęć - laboratorium | | Liczba godzin |
|----------------------------|-------------|---------------|
| La1 | | |
| La2 | | |
| La3 | | |
| | Suma godzin | |

| Forma zajęć - projekt | | Liczba godzin |
|-----------------------|-------------|---------------|
| Pr1 | | |
| Pr2 | | |
| Pr3 | | |
| | Suma godzin | |

| Forma zajęć - seminarium | | Liczba godzin |
|--------------------------|---|---------------|
| Se1 | Konflikt – determinanty psychologiczne, społeczne, organizacyjne. | 2 |
| Se2 | Sposoby rozwiązywania konfliktów. | 2 |
| Se3 | Rola komunikacji w negocjacjach. | 2 |
| Se4 | Przygotowanie do negocjacji – kreatywność w negocjacjach. | 2 |
| Se5 | Style negocjowania. | 2 |
| Se6 | Strategie perswazji i argumentacji. | 2 |
| Se7 | Symulacje – gry negocjacyjne. | 2 |
| Se8 | Symulacje – gry negocjacyjne. | 2 |
| Se9 | Zasady zawierania kontraktu. | 2 |
| Se10 | Kolokwium zaliczeniowe – podsumowanie zajęć. | 2 |
| | Suma godzin | 20 |

| STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE |
|--|
| N1. Dyskusja N2. Ćwiczenia grupowe N3. Prezentacja multimedialna |

OCENA OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

| Oceny (F – formująca (w trakcie semestru), P – podsumowująca (na koniec semestru)) | Numer efektu kształcenia | Sposób oceny osiągnięcia efektu kształcenia |
|--|--------------------------------|---|
| F1 | PEK_W01 | Ustna informacja zwrotna |
| F2 | PEK_W02 | Ustna informacja zwrotna |
| F3 | | |
| P | Końcowe kolokwium zaliczeniowe | |

| LITERATURA PODSTAWOWA I UZUPEŁNIAJĄCA |
|---|
| <p><u>LITERATURA PODSTAWOWA:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> McKay, M., Davies, M., Fanning, P. (2001), <i>Sztuka skutecznego porozumiewania się</i>, Sopot, GWP Fisher, R., Ury, W., Bruce, P. (1994). <i>Dochodząc do tak</i>. Warszawa, PWE Nęcki, Z. (1999). <i>Negocjacje w biznesie</i>. Kraków, Wyd. Prof. Szkoły Biznesu Witkowski, T., Chęłpa, S. (2003) <i>Psychologia konfliktów</i>. Wrocław, Wydawnictwo Mediator <p><u>LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Berne, E. (2004) <i>W co grają ludzie</i>, Wojciszke, B. (2001) <i>Człowiek wśród ludzi</i>. |
| OPIEKUN PRZEDMIOTU (IMIE, NAZWISKO, ADRES E-MAIL) |
| Anna Borkowska, anna.borkowska@pwr.wroc.pl |

MACIERZ POWIĄZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU
Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów
 Z EFEKTAMI KSZTAŁCENIA NA KIERUNKU
Zarządzanie
 I SPECJALNOŚCI **Zarządzanie przedsiębiorstwem**

| Przedmiotowy efekt kształcenia | Odniesienie przedmiotowego efektu do efektów kształcenia zdefiniowanych dla kierunku studiów i specjalności (o ile dotyczy)** | Cele przedmiotu*** | Treści programowe*** | Numer narzędzia dydaktycznego*** |
|---------------------------------------|--|---------------------------|-----------------------------|---|
| PEK_W01 | K1_ZARZ_W18 | C1 | Se1-Se9 | N1, N2, N3 |
| PEK_W02 | K1_ZARZ_W18 | C2, C3 | Se4-Se9 | N1, N2, N3 |
| PEK_U01 | K1_ZARZ_U10 | C1, C2, C3 | Se1-Se9 | N1, N2, N3 |
| PEK_U02 | K1_ZARZ_U14 | C3 | Se7-Se8 | N2 |
| PEK_K01 | K1_ZARZ_K04 | C3 | Se7-Se8 | N2 |
| PEK_K02 | K1_ZARZ_K01 | C3 | Se1-Se9 | N1, N2, N3 |

** - wpisać symbole kierunkowych/specjalnościowych efektów kształcenia

*** - z tabeli powyżej