

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, stacjonarna
Rodzaj przedmiotu: wybieralny
Kod przedmiotu: PSZ1144
Grupa kursów: NIE

	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium
Liczba godzin zajęć zorganizowanych w Uczelni (ZZU)					30
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)					1

*niepotrzebne skreślić

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1. Znajomość podstaw psychologii.

CELE PRZEDMIOTU

- C1. Zdobycie 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	Konflikt – cd, przykłady.	2
Se3	Sposoby rozwiązywania konfliktów.	2
Se4	Sposoby rozwiązywania konfliktów – cd.	2
Se5	Rola komunikacji w negocjacjach.	2
Se6	Przygotowanie do negocjacji – role w zespole negocjacyjnym.	2
Se7	Przygotowanie do negocjacji – kreatywność w negocjacjach.	2
Se8	Style negocjowania.	2
Se9	Strategie perswazji i argumentacji.	2
Se10	Techniki wpływu w procesie negocjacji.	2
Se11	Symulacje – gry negocjacyjne.	2
Se12	Symulacje – gry negocjacyjne.	2
Se13	Symulacje – gry negocjacyjne.	2
Se14	Zasady zawierania kontraktu.	2
Se15	Kolokwium zaliczeniowe – podsumowanie zajęć.	2
	Suma godzin	30

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
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 S1_ZARZ_ZP_W11	C1	Se1-Se14	N1, N2, N3
PEK_W02	K1_ZARZ_W18 S1_ZARZ_ZP_W11	C2, C3	Se6-Se14	N1, N2, N3
PEK_U01	K1_ZARZ_U10 K1_ZARZ_U16 S1_ZARZ_ZP_U11	C1, C2, C3	Se1-Se14	N1, N2, N3
PEK_U02	K1_ZARZ_U14 K1_ZARZ_U16 S1_ZARZ_ZP_U11	C3	Se11-Se13	N2
PEK_K01	K1_ZARZ_K04	C3	Se11-Se13	N2
PEK_K02	K1_ZARZ_K01	C3	Se1-Se14	N1, N2, N3

** - wpisać symbole kierunkowych/specjalnościowych efektów kształcenia

*** - z tabeli powyżej