

Karta opisu zajęć - Sylabus			
Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu			
I. INFORMACJE PODSTAWOWE			
Nazwa zajęć: Negocjacje i mediacje		Cykl kształcenia: 2022/2023	Data aktualizacji sylabusa: 01.10.2022
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: Bezpieczeństwo wewnętrzne II stopień, profil praktyczny			
Język wykładowy: polski		Rodzaj zajęć: kształcenia ogólnego	
Rok studiów: I		Semestr: 1	
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 2		Koordynator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: dr Andrzej Olak, andrzej.olak@pwste.edu.pl	
Jednostka organizacyjna: Instytut Ekonomii i Zarządzania		Prowadzący zajęcia Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: dr Andrzej Olak, andrzej.olak@pwste.edu.pl	
FORMA PROWADZENIA ZAJĘĆ I LICZBA GODZIN			
Ogólna liczba godzin zajęć dydaktycznych na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych z podziałem na formy:			
Studia stacjonarne		Studia niestacjonarne	
Wykład:		Wykład:	
Ćwiczenia:	30	Ćwiczenia:	
Laboratorium:		Laboratorium:	
Lektorat:		Lektorat:	
Projekt:		Projekt:	
Zajęcia praktyczne:		Zajęcia praktyczne:	
Seminarium:		Seminarium:	
Zajęcia terenowe:		Zajęcia terenowe:	
Praktyki:		Praktyki:	
Inna forma (jaka):		Inna forma (jaka):	
RAZEM:	30	RAZEM:	
II. INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE			
Wymagania wstępne i dodatkowe: brak			
Cel (cele) kształcenia dla zajęć: pogłębienie wiedzy w zakresie teoretycznych i praktycznych aspektów negocjacji i mediacji.			
Efekty uczenia się określone dla zajęć			
Efekty uczenia się określone dla zajęć w kategorii wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne oraz metody weryfikacji efektów uczenia się			
UWAGA:			
Dzielimy efekty uczenia się określone dla zajęć na kategorie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Określone dla zajęć efekty uczenia się nie muszą obejmować wszystkich trzech kategorii i zależą od formy zajęć.			
Symbol efektów uczenia się określonego dla zajęć*	Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się, student w kategorii:		
Wiedzy - zna i rozumie			

K_W01	istotę oraz poszczególne modele negocjacji i mediacji, style i fazy mediacji oraz strategię i techniki negocjacji			
K_W01	poszczególne elementy komunikacji oraz formy komunikowania, a także znaczenie komunikacji niewerbalnej w podstawowych interakcjach negocjacji			
Umiejętności - potrafi				
K_U04	przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategię i techniki stosowane w negocjacjach. Twórczo rozwiązuje problemy negocjacyjne.			
K_U04	przeprowadzić mediację zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę			
Kompetencji społecznych - jest gotów do				
K_K02	działań na rzecz interesu publicznego w zakresie bezpieczeństwa jednostki, organizacji			
UWAGA!				
Zaleca się, aby w zależności od liczby godzin zajęć, liczba efektów uczenia się zawierała się w przedziale: 3-7, ale są to wartości umowne.				
TREŚCI PROGRAMOWE I ICH ODNIESIENIE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OKREŚLONYCH DLA ZAJĘĆ				
Treści programowe (uszczegółowione, zaprezentowane z podziałem na poszczególne formy zajęć, tj. wykład, ćwiczenia, laboratoria, projekty, seminaria i inne):				
Symbol treści programowych	Opis treści programowych	Forma zajęć	Liczba godzin	Odniesienie do efektów uczenia się określonych dla zajęć (symbol efektów uczenia się)
		ćwiczenia		
TP-01	Definicja negocjacji, logika negocjowania, strategię a taktyki negocjacyjne. Przygotowanie negocjacji. Modele negocjacji (harvardzki, według Karla Berkela, metoda negocjacji Thomasa Gordona oraz według Lutza Schwäbischa i Martina Simsa) Negocjacje integracyjne i typy rozwiązań integracyjnych. Negocjacje konfrontacyjne i stosowane techniki – przykłady negocjacji (scenki sytuacyjne).	x	15	K_W01 K_U04 K_K02
TP-02	Powstanie i rozwój mediacji na tle alternatywnych metod rozwiązywania sporów. Istota, definicja i style mediacji, charakterystyka osoby mediatora – przykłady negocjacji (scenki sytuacyjne). Elementy procesu komunikacji, formy i typy komunikowania, sztuka słuchania. Komunikacja niewerbalna w podstawowych interakcjach negocjacji, przeszkody skutecznej komunikacji.	x	15	K_W01 K_U04 K_K02
ZALECANA LITERATURA				

Literatura podstawowa:

1. Kozina Andrzej, Zasady negocjacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2018.
2. Cenker Ewa Małgorzata, Negocjacje, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2002.
3. Lewicki Roy J. (et al.); Zasady negocjacji (tł. Marian Baranowski), Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2008.
4. Schmidt Warren H., Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów (tł. Tomasz Rzychoń). Wydawnictwo Helion, Gliwice 2005.
5. Słaboń Andrzej, Konflikt społeczny i negocjacje, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008.

Literatura uzupełniająca:

1. Kendlik Magdalena, Negocjacje międzynarodowe, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2009.
2. Łaguna Mirosław, Markowicz Bogusław, Negocjacje i komunikacja w biznesie, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003.
3. Brdulak Halina, Brdulak Jacek, Negocjacje handlowe, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
4. Zbigniew Nęcki, Negocjacje w biznesie, Drukarnia Antykwa, Kraków; Kluczbork 2000.
5. Salacuse Jeswald W. Negocjacje na rynkach międzynarodowych (tł. Józef Adamczyk), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994.
6. Rządca Robert A., Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
7. Stadniczeńko Stanisław Leszek (red), Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2006.
8. Maurice A. Bercoff; tł. Halina Mirecka, Negocjacje: harwardzki projekt negocjacyjny w 10 pytaniach, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

III. INFORMACJE DODATKOWE**Odniesienie efektów uczenia się określonych dla zajęć i treści programowych do form zajęć i metod oceniania**

Symbol efektu uczenia się określonego dla zajęć	Symbol treści programowych realizowanych w trakcie zajęć	Formy zajęć i metody dydaktyczne prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych efektów uczenia się *	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się przypisanych do zajęć #
	Wiedza	ćwiczenia	
K_W01	TP-01 - TP-02	filmy, pogadanka, prezentacja multimedialna	wypowiedź ustna
	Umiejętności	ćwiczenia	
K_U04	TP-01 - TP-02	filmy, pogadanka, scenki sytuacyjne	obserwacja zachowań, postępowania oraz analiza wypowiedzi podczas symulowanej mediacji lub prowadzonych negocjacji, aktywność
	Kompetencje społeczne	ćwiczenia	
K_K02	TP-01 - TP-02	filmy, pogadanka, scenki sytuacyjne	obserwacja zachowań, postępowania oraz analiza wypowiedzi podczas symulowanej mediacji lub prowadzonych negocjacji, aktywność

Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się określonych dla zajęć, powinny być zróżnicowane w zależności od kategorii, tj. inne dla kategorii wiedza i inne dla kategorii umiejętności i kompetencje społeczne.

BILANS PUNKTÓW ECTS			
OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (godziny)			
Forma aktywności		Liczba godzin *	
Godziny zajęć (według harmonogramu) z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia		30	
Praca własna studenta		20	
SUMA GODZIN:		50	
OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (punkty ECTS)			
		Liczba punktów ECTS	
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS PRZYPIŚNANYCH DO ZAJĘĆ	Praca studenta wymagająca bezpośredniego kontaktu z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia	Ogółem: 2	1,2
	Praca własna studenta		0,8
* godziny lekcyjne, czyli 1 godz. oznacza 45 min;			
OPIS PRACY WŁASNEJ STUDENTA:			
Praca własna studenta musi być precyzyjnie opisana, uwzględniając charakter praktyczny zajęć. Należy podać symbol efektu uczenia się, którego praca własna dotyczy oraz metody weryfikacji efektów uczenia się stosowane w ramach pracy własnej. Przykładowe formy aktywności: (1) przygotowanie do zajęć, (2) opracowanie wyników, (3) czytanie wskazanej literatury, (4) napisanie raportu z zajęć, (5) przygotowanie do egzaminu, opracowanie projektu.			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ przygotowanie do wypowiedzi ustnej (K_W01, K_K02) – 10 godz. ▪ przygotowanie do symulowanych scenek negocjacji i mediacji (K_U04, K_K02) – 10 godz. 			
KRYTERIA OCENIANIA			
Ocena kształtująca: dyskusja, obserwacja zachowań podczas symulowanych mediacji i negocjacji			
Ocena podsumowująca: wypowiedź ustna, obserwacja zachowań, postępowania oraz analiza wypowiedzi podczas symulowanej mediacji lub prowadzonych negocjacji, aktywność			
INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA E-LEARNINGU			
Zajęcia nie są przewidziane do prowadzenia w formie e-learningu			