

Karta opisu zajęć - Sylabus			
Państwowa Akademia Nauk Stosowanych im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu			
I. INFORMACJE PODSTAWOWE			
Nazwa zajęć: Negocjacje i mediacje		Cykl kształcenia rozpoczynający się w roku akademickim 2024/2025	
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: Administracja, studia pierwszego stopnia, profil praktyczny			
Język wykładowy: polski/angielski		Rodzaj zajęć: Kształcenia ogólnego	
Rok studiów: II		Semestr: 4	
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 2		Koordynator zajęć prof. ucz. dr hab. Yuriy Pachkovskyy, yuriy.pachkovskyy@pansjar.edu.pl	
Jednostka organizacyjna: Wydział Stosunków Międzynarodowych			
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 zawodowe:		Praktyki zawodowe:	
Inna forma (jaka):		Inna forma (jaka):	
RAZEM:	30	RAZEM:	
II. INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE			
Wymagania wstępne i dodatkowe: Brak			
Cel (cele) kształcenia dla zajęć: 1. Rozumieć socjologiczne, psychologiczne i komunikacyjne aspekty negocjacji i mediacji w administracji 2. Wykorzystywać w praktyce zdobytą wiedzę i doświadczenie w pracy zawodowej			
EFEKTY UCZENIA SIĘ OKREŚLONE DLA ZAJĘĆ I ICH ODNIESIENIE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OKREŚLONYCH DLA KIERUNKU STUDIÓW			

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 one od formy zajęć.

Symbol efektów uczenia się określonego dla zajęć*	Treść efektu uczenia się. Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się, student w kategorii:	Odniesienie do efektów uczenia się określonych dla kierunku studiów (symbol efektów uczenia się)
Umiejętności - potrafi		
M/A2/O/NiMwAU_01	Student potrafi rozpoznać sytuacje negocjacyjną i dostosować do niej metody i techniki negocjacyjne oraz argumenty perswazyjne.	K_U03; K_U04 K_U12; K_U13
M/A2/O/NiMwAU_02	Student potrafi właściwie prowadzić negocjacje i mediacje w administracji w oparciu o wcześniejsze rozpoznanie sytuacji negocjacyjnej.	K_U01; K_U02
M/A2/O/NiMwAU_03	Student potrafi dokonać analizy wyników negocjacji.	K_U12; K_U13; K_U15
Kompetencji społecznych - jest gotów do		
M/A/O/NiMwAK_04	Student identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z prowadzeniem negocjacji i mediacji wykorzystując wiedzę socjologiczną i psychologiczną z zakresu komunikacji międzyludzkiej	KK_01; K_02; KK_04;

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 FORM ZAJĘĆ I METOD OCENIANIA

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	Metody dydaktyczne prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych efektów uczenia się *	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się przypisanych do zajęć #
		ćwiczenia		
TP-01	Analiza argumentów perswazyjnych w negocjacjach	ćwiczenia	Ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy. Metody aktywizujące (np. praca w grupach, dyskusja).	Praca końcowa na zadany temat. Zaliczenie ustne
TP-02	Przygotowanie do negocjacji – zbieranie informacji	ćwiczenia	Ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy. Metody aktywizujące (np. praca w grupach, dyskusja).	Praca końcowa na zadany temat. Zaliczenie ustne

TP-03	Negocjowanie i zastosowanie taktyk i technik negocjacyjnych	ćwiczenia	Ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy. Metody aktywizujące (np. praca w grupach, dyskusja).	Praca końcowa na zadany temat. Zaliczenie ustne
TP-04	Negocjowanie z uwzględnieniem cech indywidualnych negocjatorów	ćwiczenia	Ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy. Metody aktywizujące (np. praca w grupach, dyskusja).	Praca końcowa na zadany temat. Zaliczenie ustne
TP-05	Analiza wyników negocjacji	ćwiczenia	Ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy. Metody aktywizujące (np. praca w grupach, dyskusja).	Praca końcowa na zadany temat. Zaliczenie ustne
TP-06	Ćwiczenia w zakresie mediacji	ćwiczenia	Ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy. Metody aktywizujące (np. praca w grupach, dyskusja).	Praca końcowa na zadany temat. Zaliczenie ustne
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. Dla wykładu: * np. wykład podający, wykład problemowy, ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy # np. egzamin ustny, test, prezentacja, projekt Zaleca się podanie przykładowych zadań (pytań) służących weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się określonych dla zajęć.				
ZAŁECANA LITERATURA (w tym pozycje w języku obcym)				
Literatura podstawowa (powinna być dostępna dla studenta w uczelnianej bibliotece): 1. Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty, L. Gracz (red.), K. Słupińska (red.), Edu-libri 2023. 2. M. Tabernecka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Warszawa 2018 3. Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Magdalena Tabernacka, , Wolters Kluwer Polska 2018. 4. Schmidt Warren H, Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów, Gliwice : Helion, 2005.				
Literatura uzupełniająca: 1.Rządca Robert A, Negocjacje w interesach : jak negocjują organizacje - Warszawa : PWE 2003 2.Cenker Ewa Małgorzata, Negocjacje, Poznań : Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, 2002 3.Słaboń Andrzej, Konflikt społeczny i negocjacje, Kraków : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2008. 4. Winch Anna, Negocjacje : jednostka-organizacja-kultura- Warszawa : Difin, 2005 5.Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji, red. Stanisław Leszek Stadniczeńko. - Opole : Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, 2006.				
III. INFORMACJE DODATKOWE				
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) 2				

		Liczba punktów ECTS	
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS PRZYPISANYCH 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.			
1. Przygotowanie do zajęć, czytanie wskazanej literatury, efekty uczenia się 1-4, weryfikacja podczas zaliczenia ustnego i sprawdzenia pracy końcowej 2. Przygotowanie do zaliczenia ustnego, efekty uczenia się 1-4, weryfikacja podczas zaliczenia ustnego 3. Pisanie pracy końcowej, efekty uczenia się 1-5, weryfikacja poprzez sprawdzenie pracy końcowej			
KRYTERIA OCENIANIA			
Ocena kształtująca: Praca końcowa, waga 0,4 Zaliczenie ustne, waga 0,4 Aktywność na zajęciach 0,2			
Ocena podsumowująca:			
Na ocenę dostateczną student potrafi zidentyfikować etapy negocjacji, argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne, ale ma trudności z zastosowaniem ich w praktyce kontaktów międzyludzkich			
Na ocenę ponad dostateczną student potrafi zidentyfikować w stopniu nieznacznie wykraczającym poza niezbędne minimum etapy negocjacji, argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne, ale ma trudności z zastosowaniem ich w praktyce kontaktów międzyludzkich			
Na ocenę dobrą student potrafi zidentyfikować w stopniu dobrym etapy negocjacji, argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne oraz stosuje je z dobrym skutkiem w praktyce kontaktów międzyludzkich			
Na ocenę ponad dobrą student potrafi w stopniu rozszerzonym zidentyfikować etapy negocjacji, argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne oraz jest w stanie przekonać partnerów do swoich racji w procesie negocjacji. Student posiada zdolności interpersonalne i komunikacyjne			
Na ocenę bardzo dobrą student potrafi bardzo dobrze zidentyfikować etapy negocjacji, argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne oraz jest w stanie przekonać partnerów do swoich racji w procesie negocjacji. Student posiada zdolności interpersonalne i komunikacyjne			
INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA KSZTAŁCENIA NA ODLEGŁOŚĆ			