

Karta opisu zajęć - Sylabus			
Państwowa Akademia Nauk Stosowanych im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu			
I. INFORMACJE PODSTAWOWE			
Nazwa zajęć: E43. Negocjacje i mediacje		Cykl kształcenia rozpoczynający się w roku akademickim 2025/2026	
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: Pielęgniarstwo, studia drugiego stopnia, profil praktyczny			
Język wykładowy: polski/angielski		Rodzaj zajęć: zajęcia kształcenia ogólnego	
Rok studiów: I		Semestr: 2	
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 2		Koordynator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: Emilia Głowniak-Józefczak, mgr, emilia.glowniak-jozefczak@pansjar.edu.pl	
Jednostka organizacyjna: Wydział Ochrony Zdrowia			
FORMA PROWADZENIA ZAJĘĆ I LICZBA GODZIN			
Studia stacjonarne		Studia niestacjonarne	
Wykład:		Wykład:	
Ćwiczenia:	30	Ćwiczenia:	
Laboratorium:		Laboratorium:	
Laboratorium w CSM:		Laboratorium w CSM:	
Praktyki zawodowe:		Praktyki zawodowe:	
Seminarium:		Seminarium:	
Lektorat:		Lektorat:	
Inna forma (jaka):		Inna forma (jaka):	
RAZEM:	30	RAZEM:	
II. INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE			
Wymagania wstępne i dodatkowe: -			
Cel (cele) kształcenia dla zajęć: – znać etapy przygotowania negocjacji, strategie i triki negocjacyjne; – umieć radzić sobie z przeszkodami w negocjacjach i mediacjach; – znać sposoby wywierania wpływu na innych; – posiadać umiejętności sprawnej komunikacji werbalnej i niewerbalnej, motywacji oraz ekonomicznej organizacji pracy; – rozpoznawać swoje mocne i słabe strony; – rozwiązywać twórczo problemy negocjacyjne oraz przeprowadzać mediacje.			
EFEKTY UCZENIA SIĘ OKREŚLONE DLA ZAJĘĆ I ICH ODNIESIENIE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OKREŚLONYCH DLA KIERUNKU STUDIÓW			

Symbol efektów uczenia się określonego dla zajęć	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				
E.U1.	wskazywać istotę oraz poszczególne modele negocjacji i mediacji, style i fazy mediacji oraz strategię i techniki negocjacji	K_U01		
E.U2.	porządkować poszczególne elementy komunikacji oraz formy komunikowania, a także znaczenie komunikacji niewerbalnej w podstawowych interakcjach negocjacji	K_U01		
E.U3.	przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategię i techniki stosowane w negocjacjach. Twórczo rozwiązuje problemy negocjacyjne; prepare and conduct negotiations applying strategies and techniques used in negotiations. Creatively solve negotiation problems	K_U01		
E.U4.	przeprowadzić mediację zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę conduct mediation in accordance with the procedure and draw up a settlement agreement	K_U01		
Kompetencje społecznych - jest gotów do				
E.K1.	podjęcia negocjacji i mediacji zgodnie z wypracowanymi zasadami i procedurami	K_K02		
E.K2.	wdrażania wartości etycznych z poszanowaniem zasady uczciwego podziału	K_K04		
TREŚCI PROGRAMOWE I ICH ODNIESIENIE DO FORM ZAJĘĆ I METOD OCENIANIA				
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	Definicja negocjacji, logika negocjowania, strategię a taktyki negocjacyjne	ćwiczenia	Ćwiczenia: pogadanka, elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	zaliczenie pisemne - test
TP-02	Preparation of negotiations Przygotowanie negocjacji	ćwiczenia	Ćwiczenia: praca w grupach, pogadanka, burza mózgów	zaliczenie ustne: dyskusja, symulacja
TP-03	Modele negocjacji (harwardzki, według Karla Berkela, metoda negocjacji Thomasa Gordona oraz według Lutza Schwäbisch i Martina Simsa)	ćwiczenia	Ćwiczenia: pogadanka, elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	zaliczenie pisemne - test

TP-04	The formation and development of mediation against the background of alternative dispute resolution. Tworzenia i rozwój mediacji na tle alternatywnych metod rozwiązywania sporów.	ćwiczenia	Ćwiczenia: pogadanka, elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	zaliczenie ustne
TP-05	Istota, definicja i style mediacji, charakterystyka osoby mediatora	ćwiczenia	Ćwiczenia: praca w grupach, pogadanka, burza mózgów	zaliczenie pisemne: dyskusja, symulacja
TP-06	Elementy procesu komunikacji, formy i typy komunikowania, sztuka słuchania	ćwiczenia	Ćwiczenia: pogadanka, elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	zaliczenie pisemne - test
TP-07	Komunikacja niewerbalna w podstawowych interakcjach negocjacji, przeszkody skutecznej komunikacji	ćwiczenia	Ćwiczenia: pogadanka, elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	zaliczenie pisemne - test
TP-08	Integration negotiations and types of integration solutions. Negocjacje integracyjne i typy rozwiązań integracyjnych	ćwiczenia	Ćwiczenia: praca w grupach	symulacja, projekt
TP-09	Confrontational negotiations and the techniques used Negocjacje konfrontacyjne i stosowane techniki	ćwiczenia	Ćwiczenia: praca w grupach	symulacja, projekt

ZALECANA LITERATURA (w tym pozycje w języku obcym)

Literatura podstawowa:

1. *Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty*, red. Leszek Gracz, Kamila Słupińska, Wydawnictwo edu-Libri, Kraków 2018 (każdy student otrzymuje drogą elektroniczną plik PDF tekstu książki).

Literatura uzupełniająca:

1. Kozina Andrzej, *Zasady negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2018.
2. Lewicki Roy J. (et al.); *Zasady negocjacji* (tł. Marian Baranowski), Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2008.
3. Schmidt Warren H., *Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów* (tł. Tomasz Rzychoń). Wydawnictwo Helion, Gliwice 2005.
4. Słaboń Andrzej, *Konflikt społeczny i negocjacje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008.
5. Brdulak Halina, Brdulak Jacek, *Negocjacje handlowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
6. Zbigniew Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Drukarnia Antykwa, Kraków; Kluczbork 2000.
7. Salacuse Jeswald W. *Negocjacje na rynkach międzynarodowych* (tł. Józef Adamczyk), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994.
8. Rządca Robert A., *Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
9. Stadniczeńko Stanisław Leszek (red), *Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2006.
10. Maurice A. Bercoff; tł. Halina Mirecka, *Negocjacje: harwardzki projekt negocjacyjny w 10 pytaniach*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

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)			
		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
OPIS PRACY WŁASNEJ STUDENTA:			
<u>Symbole efektów uczenia się:</u> M_03, M_04, M_05 <u>Praca własna studenta polega na:</u> - bieżącym przygotowaniu się do zajęć, - czytaniu wskazanej literatury, - przygotowaniu do zaliczenia końcowego <u>Metody weryfikacji:</u> -zaliczenie ustne, -zaliczenie pisemne			
KRYTERIA OCENIANIA			
Ocena kształtująca: Ocena kształtująca dokonywana jest w ciągu trwania semestru kilkakrotnie, służy studentowi i prowadzącemu zajęcia do oszacowania postępów w nauce i weryfikacji stosowanych metod takich jak: aktywność podczas zajęć, dyskusja, symulacja, test.			
Ocena podsumowująca: Ocena podsumowująca dokonywana jest na koniec semestru, pozwala stwierdzić czy i w jakim stopniu student osiągnął zakładane efekty uczenia się. Efekty uczenia się weryfikowane są na podstawie zaliczenia ustnego -ocena z przygotowania projektu.			
Ocena bardzo dobra (5.0): student w pełni wykonał swoje zadania, wykazał się wysoką aktywnością i zaangażowaniem podczas zajęć.			
Ocena plus dobra (4.5): student w pełni wykonał swoje zadania, wykazał się dość wysokim zaangażowaniem podczas zajęć			
Ocena dobra (4.0): student dość dobrze wykonał swoje zadania, wykazał się przeciętną aktywnością i zaangażowaniem podczas zajęć			
Ocena plus dostateczna (3.5): student przeciętnie wykonał swoje zadania, wykazał się przeciętną aktywnością i zaangażowaniem podczas zajęć			
Ocena dostateczna (3.0): student przeciętnie wykonał swoje zadania, nie wykazał się zbyt dużą aktywnością i zaangażowaniem podczas zajęć			
Ocena niedostateczna (2.0): student nie wykonał swoich zadań.			
INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA KSZTAŁCENIA NA ODLEGŁOŚĆ			
Brak możliwości wykorzystania kształcenia na odległość			