

1.	Nazwa kierunku	przedsiębiorczość
2.	Cykl rozpoczęcia	2017/2018 (semestr zimowy)
3.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
4.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
5.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

Moduł kształcenia: Techniki negocjacyjne

Kod modułu: zewn_n2_05

1. Liczba punktów ECTS: 3

2. Zakładane efekty kształcenia modułu			
kod	opis	efekty kształcenia kierunku	stopień realizacji (skala 1-5)
zewn_n2_05_1	Posiada wiedzę teoretyczną na temat konfliktu i ich rodzaju, metod rozwiązywania ze szczególnym uwzględnieniem różnorodnych technik negocjacji oraz mediacji	K_W13	5
zewn_n2_05_2	Potrafi prowadzić negocjacje z wykorzystaniem poznanych technik, aktywnie dążąc do rozwiązania konfliktu	K_U07	3
zewn_n2_05_3	Potrafi współpracować z innymi osobami, świadomie korzystając z technik komunikacyjnych	K_K01	4
zewn_n2_05_4	Potrafi właściwie zdiagnozować konflikt, jego rodzaj i podjąć decyzję w kwestii dalszego postępowania	K_K02	3
zewn_n2_05_5	Prowadząc negocjacje zachowuje wysokie standardy	K_K06	5

3. Opis modułu	
Opis	<p>Zakłada się, że student zdobędzie wiedzę na temat przyczyn i rodzajów konfliktu. Celem przedmiotu jest wyposażenie studenta w umiejętność przeprowadzenia negocjacji, przy świadomym wykorzystaniu wybranych technik i strategii.</p> <p>Treści programowe obejmują:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zasady komunikacji interpersonalnej - Konflikt i jego rodzaje - Miejsce negocjacji w reakcji na konflikt - Style negocjacji oraz typy negocjatorów - Strategie negocjacyjne - Perswazja i inne techniki - Etapy negocjacji - Mity negocjacji - Mediacje

Wymagania wstępne	brak
--------------------------	------

4. Sposoby weryfikacji efektów kształcenia modułu			
kod	nazwa (typ)	opis	efekty kształcenia modułu
zewn_n2_05_w_1	Egzamin	Student odpowiada na pytania sprawdzające jego wiedzę. Pytania tak są skonstruowane by ocenić jego wiedzę (wyjaśnienie pojęcia lub zagadnienia) oraz umiejętności (rozwiązanie problemu)	zewn_n2_05_1, zewn_n2_05_2, zewn_n2_05_3, zewn_n2_05_4, zewn_n2_05_5
zewn_n2_05_w_2	Kolokwium	Student odpowiada na pytania sprawdzające jego wiedzę. Pytania tak są skonstruowane by ocenić jego wiedzę (wyjaśnienie pojęcia lub zagadnienia) oraz umiejętności (rozwiązanie problemu)	zewn_n2_05_1, zewn_n2_05_2, zewn_n2_05_5
zewn_n2_05_w_3	Dyskusja i debata, minisymulacje	W ramach konwersacji prowadzący i studenci	zewn_n2_05_1, zewn_n2_05_2, zewn_n2_05_3, zewn_n2_05_4

5. Rodzaje prowadzonych zajęć						
kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów kształcenia
	nazwa	opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)	liczba godzin	opis	liczba godzin	
zewn_n2_05_fs_1	wykład	Wykład przybliży wybrane zagadnienia w zakresie technik mediacji i negocjacji; Metoda werbalna z wykorzystaniem technik multimedialnych.	15	Praca ze wskazaną literaturą przedmiotu obejmująca samodzielne przyswajanie wiedzy teoretycznej i poszukiwanie rozwiązań problemów wskazanych na wykładzie.	10	zewn_n2_05_w_1
zewn_n2_05_fs_2	ćwiczenia	Ćwiczenia przybliżają wybrane zagadnienia w zakresie technik mediacji i negocjacji; Metody: Dyskusja, Metoda kasusowa, Praca w grupach.	15	Praca ze wskazaną literaturą przedmiotu obejmująca samodzielne przyswajanie wiedzy teoretycznej i poszukiwanie rozwiązań problemów wskazanych podczas ćwiczeń.	35	zewn_n2_05_w_2, zewn_n2_05_w_3