

1.	<b>Field of study</b>	<b>Entrepreneurship Studies</b>
2.	Academic year of entry	2017/2018 (winter term)
3.	Level of qualifications/degree	second-cycle studies
4.	Degree profile	general academic
5.	Mode of study	part-time

**Module:** Techniki negocjacyjne

**Module code:** zewn\_n2\_05

**1. Number of the ECTS credits:** 3

2. Learning outcomes of the module			
code	description	learning outcomes of the programme	level of competence (scale 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. Module description	
<b>Description</b>	<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"> <li>- Zasady komunikacji interpersonalnej</li> <li>- Konflikt i jego rodzaje</li> <li>- Miejsce negocjacji w reakcji na konflikt</li> <li>- Style negocjacji oraz typy negocjatorów</li> <li>- Strategie negocjacyjne</li> <li>- Perswazja i inne techniki</li> <li>- Etapy negocjacji</li> <li>- Mity negocjacji</li> <li>- Mediacje</li> </ul>

<b>Prerequisites</b>	brak
----------------------	------

<b>4. Assessment of the learning outcomes of the module</b>			
<b>code</b>	<b>type</b>	<b>description</b>	<b>learning outcomes of the module</b>
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

<b>5. Forms of teaching</b>						
<b>code</b>	<b>form of teaching</b>			<b>required hours of student's own work</b>		<b>assessment of the learning outcomes of the module</b>
	<b>type</b>	<b>description (including teaching methods)</b>	<b>number of hours</b>	<b>description</b>	<b>number of hours</b>	
zewn_n2_05_fs_1	lecture	Wykład przybliży wybrane zagadnienia w zakresie technik mediacji i negocjacji; Metoda werbalna z wykorzystaniem technik multimedialnych.	10	Praca ze wskazaną literaturą przedmiotu obejmująca samodzielne przyswajanie wiedzy teoretycznej i poszukiwanie rozwiązań problemów wskazanych na wykładzie.	15	zewn_n2_05_w_1
zewn_n2_05_fs_2	practical classes	Ćwiczenia przybliżają wybrane zagadnienia w zakresie technik mediacji i negocjacji; Metody: Dyskusja, Metoda kasusowa, Praca w grupach.	10	Praca ze wskazaną literaturą przedmiotu obejmująca samodzielne przyswajanie wiedzy teoretycznej i poszukiwanie rozwiązań problemów wskazanych podczas ćwiczeń.	40	zewn_n2_05_w_2, zewn_n2_05_w_3