

1. Field of study	Entrepreneurship Studies
2. Faculty	Faculty of Law and Administration
3. Academic year of entry	2019/2020 (winter term), 2020/2021 (winter term), 2021/2022 (winter term), 2022/2023 (winter term)
4. Level of qualifications/degree	second-cycle studies
5. Degree profile	general academic
6. Mode of study	part-time

Module: Negotiation techniques

Module code: zewn_n2_07

1. Number of the ECTS credits: 2

2. Learning outcomes of the module			
code	description	learning outcomes of the programme	level of competence (scale 1-5)
zewn_n2_07_1	Ma pogłębioną wiedzę ekonomiczną dotyczącą zarządzania poszczególnymi obszarami funkcjonalnymi przedsiębiorstwa	K_W02	2
zewn_n2_07_2	Orientuje się w międzynarodowych aspektach prowadzenia działalności gospodarczej odnosząc te zagadnienia do wybranych dziedzin działania firm takich jak np. CSR oraz marketing	K_W12	5
zewn_n2_07_3	Prognozuje i interpretuje zjawiska społeczne, polityczne, ekonomiczne i kulturowe wpływające na poszczególne funkcje biznesowe	K_U02	4
zewn_n2_07_4	Potrafi podejmować decyzje, przekonywająco je uzasadnić i bronić własnego stanowiska odnosząc je do problemów realizowania wybranych obszarów funkcjonalnych organizacji	K_U07	3
zewn_n2_07_5	Potrafi komunikować się z otoczeniem, przekazywać i bronić swoich poglądów w odniesieniu do wybranych obszarów funkcjonalnych związanych z funkcjonowaniem organizacji	K_K01	4

3. Module description

Description	Moduł ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM omawia podstawowe obszary funkcjonalne istotne dla działania współczesnych organizacji. Przybliża istotę funkcji marketingowej, funkcji produkcji, funkcji związanej z informatyzacją firm, funkcji związanej ze społeczną odpowiedzialnością biznesu. Prezentuje praktyczne modele i metody zarządzania wskazanymi dziedzinami, które są istotne dla współczesnych organizacji. Moduł składa się z wykładu kończącego się zaliczeniem pisemnym złożonym z 12 pytań testowych, sprawdzających wiedzę z wykładu oraz studium przypadku sprawdzającego założone kompetencje i umiejętności studentów.
Prerequisites	brak

4. Assessment of the learning outcomes of the module			
code	type	description	learning outcomes of the module
zewn_n2_07_w_1	Written test	Pytania egzaminacyjne są tak skonstruowane, aby umożliwiły weryfikację: wiedzy z zakresu technik negocjacji mediacji; nastawienia na poszukiwanie rozwiązań kompromisowych w sytuacjach konfliktowych oraz umiejętności rozwiązywania problemów wymagających zastosowania wiedzy interdyscyplinarnej i technik mediacji.	zewn_n2_07_1, zewn_n2_07_2, zewn_n2_07_3, zewn_n2_07_4, zewn_n2_07_5

5. Forms of teaching						
code	form of teaching			required hours of student's own work		assessment of the learning outcomes of the module
	type	description (including teaching methods)	number of hours	description	number of hours	
zewn_n2_07_fs_1	lecture	Wykład przybliży wybrane zagadnienia w zakresie technik mediacji i negocjacji; Metoda werbalna z wykorzystaniem technik multimedialnych.	20	Praca ze wskazaną literaturą przedmiotu obejmująca samodzielne przyswajanie wiedzy teoretycznej i poszukiwanie rozwiązań problemów wskazanych na wykładzie.	30	zewn_n2_07_w_1