

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2015/2016

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Inżynieria Materiałowa

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: P

Stopień studiów: II

Specjalności: Inżynieria spajania materiałów, Materiały konstrukcyjne

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje i zawieranie kontraktów
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Negotiations and Contracts
KOD PRZEDMIOTU	WM IM oIIS B1 15/16
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty podstawowe
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1.00
SEMESTRY	2

### 2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	PROJEKT	SEMINARIUM
2	15	0	0	0	0	0

### 3 CELE PRZEDMIOTU

**Cel 1** Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta z zasadami prowadzenia negocjacji podczas zawierania umów i kontraktów.

**Cel 2** Zapoznanie się z oceną zachowań i wzajemnych relacji partnerów podczas spotkań, których celem jest osiągnięcie określonego rezultatu

## 4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 Brak wymagań

## 5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

**EK1 Wiedza** Ma wiedzę oraz zna zasady negocjacji i zawierania kontraktów.

**EK2 Wiedza** Zna w stopniu zadawalającym pojęcia związane organizacją i prowadzeniem rozmów - także negocjacji - w ramach działalności i zarządzania firmą

**EK3 Umiejętności** Posiada umiejętność pracy w zespole ludzkim i kierownia zespołem ludzkim

**EK4 Umiejętności** Posiada umiejętność tworzenia dokumentów, umów i kontraktów

## 6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
<b>W1</b>	Wprowadzenie; czym są negocjacje. Pojęcia podstawowe. Określenia. Proces negocjacji i jego fazy	2
<b>W2</b>	Style negocjacji. Rodzaje negocjacji. Wybór stylu negocjacji. Rozmowa i komunikacja. Zagadnienia emocji w negocjacjach. Zespoły negocjacyjne. Negocjator i jego charakterystyka.	5
<b>W3</b>	Końcowa faza negocjacji. Kontrakt. Kontrakty zagraniczne. Zawartość kontraktu. Dokumentacja.	4
<b>W4</b>	Sukces w negocjacjach. Informacja w negocjacjach. Przekazy werbalne, komunikacja wzajemna.	2
<b>W5</b>	Umowy. Rodzaje umów; umowy o dzieło, umowy zlecenia, licencje.	2

## 7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Wykłady

N2 Projekt

## 8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
<b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>	
Godziny wynikające z planu studiów	15
Konsultacje przedmiotowe	0
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
<b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:</b>	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	5
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	10
<b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>	<b>30</b>
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	1.00

## 9 SPOSOBY OCENY

### OCENA FORMUJĄCA

F1 Kolokwium

F2 Projekt indywidualny

### OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

### WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 a. Ocena końcowa ustalana jest na podstawie średniej ważonej, gdzie ocenę z projektu przyjmuje się z wagą 2/3

W2 b. Konieczność uzyskania oceny pozytywnej z każdego efektu kształcenia.

### KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Znajomość zasad negocjacji
NA OCENĘ 3.5	-

NA OCENĘ 4.0	-
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	-
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Znajomość zasad prowadzenia rozmów i negocjacji
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	-
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	-
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Znajomość zasad pracy w zespole ludzkim
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	-
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	-
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Znajomość zasad tworzenia dokumentów związanych z zawieraniem umów i kontraktów
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	-
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	-

## 10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K2_W17, K2_UP07	Cel 1 Cel 2	W1 W2	N1 N2	F1 P1
EK2	K2_W17, K2_UP07	Cel 1 Cel 2	W2	N1 N2	F1 F2 P1
EK3	K2_W17, K2_UP07	Cel 1 Cel 2	W3 W4	N1 N2	F1 F2 P1
EK4	K2_W17, K2_UP07	Cel 2	W4 W5	N1 N2	F1 F2 P1

## 11 WYKAZ LITERATURY

### LITERATURA PODSTAWOWA

[1 ] Wierzbicki A.P., Wydro K.B. — *Informacyjne aspekty negocjacji*, Warszawa, 2006, Wyd. Naukowe "Observacje"

### LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

[1 ] Dąbrowski P., Bocheński T.: — *Problemy negocjacji*, Warszawa, 1989, PWE

[2 ] Fischaleck F.: — *Uczciwa kłótnia małżeńska*, Warszawa, 1990, Wyd. PAX

## 12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

### OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr inż. Andrzej, Piotr Sułkowski (kontakt: as.sulkowski@gmail.com)

### OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr hab. inż., prof. PK Wojciech Wojciechowski (kontakt: wwojcie@mech.pk.edu.pl)

## 13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....