

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2019/2020

Wydział Inżynierii Lądowej

Kierunek studiów: Budownictwo

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: BUD

Stopień studiów: II

Specjalności: Konstrukcje budowlane i inżynierskie - studia w języku angielskim

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Techniki negocjacji
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Negotiation techniques
KOD PRZEDMIOTU	WIL BUD oIIS A2 19/20
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	3.00
SEMESTRY	3

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA AUDYTORYJNE	LABORATORIA	LABORATORIA KOMPUTERO- WE	PROJEKTY	SEMINARIUM
3	9	0	0	0	0	0

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Knowledge on basic mechanisms of societal life, on the influence of societal processes and laws on individual's behaviour in different groups and societies. Knowledge on different types of conflicts and negotiation techniques.

Cel 2 Acquiring the skill of negotiations and the resolving of different types of conflicts in societal groups.

Cel 3 Acquiring the competences required for team work.

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 None

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Student knows basic techniques of negotiations and conflicts solution.

EK2 Umiejętności Student can plan and carry out negotiations using the proper method and techniques.

EK3 Umiejętności Student can effectively search for information, interpret it and draw conclusions. Student can communicate using different techniques in professional and public environment.

EK4 Kompetencje społeczne Student can effectively resolve conflicts and reach agreement.

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Conflicts - structure and types of conflicts; interpersonal, societal and organizational causes of conflicts.	2
W2	Basic principles and types of negotiations; strategies and tactics of negotiations.	2
W3	Negotiations planning, the phases of negotiations; the roles in negotiation team.	2
W4	Emotions in negotiations, principles and techniques of social influences.	1
W5	Many-sided negotiations.	1
W6	Mediations, the role of mediator in negotiations.	1

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Wykłady

N2 Prezentacje multimedialne

N3 Praca w grupach

N4 Dyskusja

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	9
Konsultacje przedmiotowe	6
Egzaminy i zaliczenia w sesji	2
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	15
Opracowanie wyników	25
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	25
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	82
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	3.00

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Ćwiczenie praktyczne

F2 Projekt indywidualny

F3 Projekt zespołowy

F4 Test

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

P2 Ocena 2

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 Uzyskanie pozytywnej oceny podsumowującej

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

B1 Projekt indywidualny

B2 Projekt zespołowy

B3 Test



KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3.0	Student knows basic concepts concerning negotiations and resolution of conflicts in groups.
NA OCENĘ 5.0	Student knows techniques and strategies of complex negotiations.
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3.0	Student can plan simple negotiations.
NA OCENĘ 5.0	Student can plan complex team negotiations, can show the ways of resolution of organizational conflicts.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3.0	Student can effectively acquire information from different sources.
NA OCENĘ 5.0	Student can use various communication techniques in a creative way, including non verbal communication.
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 3.0	Student can identify the potential sources of conflicts along with basic methods of their resolution.
NA OCENĘ 5.0	Student can show complex strategies of the resolution of various types of conflicts.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓLOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K_W11	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK2	K_K05	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK3	K_U05	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK4	K_K01 K_K11	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders — *Zasady negocjacji*, Poznań, 2011, Rebis
- [2] W. Wilmot, J.L. Hocker — *Konflikty między ludźmi*, Warszawa, 2011, PWN
- [3] Ch. W. Moore — *Mediacje*, Warszawa, 2012, Kluwer

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] D.T. Kenrick, S.L. Neuberg, R.B. Cialdini — *Psychologia społeczna*, Gdańsk, 2002, GWP

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. prof. PK Marek Pyka (kontakt: mpyka@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

- 1 dr hab., prof PK Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)
- 2 dr Iwona Butmanowicz-Dębicka (kontakt: idebicka@pk.edu.pl)
- 3 dr hab., prof. PK Marek Pyka (kontakt: mpyka@pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....
.....
.....