

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2020/2021

Wydział Informatyki i Telekomunikacji

Kierunek studiów: Matematyka Stosowana

Profil: Praktyczny

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: MS

Stopień studiów: I

Specjalności: Analityka Danych

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Komunikacja i negocjacje w biznesie
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Business Communication and Negotiation
KOD PRZEDMIOTU	WiT MS pIS A8 20/21
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	2.00
SEMESTRY	4

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	SEMINARIUM	PROJEKT
4	30	0	0	0	0	0

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zapoznanie studentów z podstawowymi terminami z zakresu komunikacji interpersonalnej, autoprezentacji oraz negocjacji.

Cel 2 Wykształcenie umiejętności efektywnej komunikacji, w tym w sytuacjach biznesowych.

Cel 3 Nabycie umiejętności negocjowania i rozwiązywania konfliktów o różnym podłożu w grupach zawodowych, sytuacjach profesjonalnych i społecznych.

Cel 4 Nabycie kompetencji niezbędnych do rozwiązywania problemów komunikacyjnych w sytuacjach biznesowych

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 brak

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Student swobodnie posługuje się aparatem pojęciowym z zakresu komunikacji interpersonalnej i negocjacji.

EK2 Umiejętności Student potrafi zaplanować i przeprowadzić z wykorzystaniem poznanych metod i technik efektywne negocjacje.

EK3 Umiejętności Student potrafi przygotować zgodny ze standardami dokumenty aplikacyjne: CV, list motywacyjny.

EK4 Kompetencje społeczne Kompetencje społeczne Student potrafi efektywnie komunikować się w różnych kontekstach społecznych i zawodowych.

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Proces komunikacji interpersonalnej, elementy procesu komunikacji, kanały komunikacji i rodzaje komunikatów.	3
W2	Komunikaty werbalne i niewerbalne. Bariery i trudności w komunikacji. Aktywne słuchanie rozmówcy.	3
W3	Autoprezentacja jako proces społeczny - podstawowe pojęcia. Strategie i techniki autoprezentacyjne. Kreowanie własnego wizerunku i wywieranie wrażenia na innych.	5
W4	Komunikacja i autoprezentacja w kontekście społecznym i zawodowym. Komunikacja w grupie. Metody wywierania wpływu i manipulacja.	3
W5	Konflikty interpersonalne, organizacyjne i społeczne - aspekty praktyczne, moderowanie konfliktów; konflikty destrukcyjne.	3
W6	Negocjacje podstawowe pojęcia i rodzaje. Fazy negocjacji; planowanie negocjacji; zespoły negocjacyjne; wybrane praktyki negocjacyjne.	5
W7	Zespoły negocjacyjne, negocjacje biznesowe	5
W8	Mediacje - planowanie mediacji; strategie mediacyjne.	3

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Ćwiczenia projektowe

N2 Narzędzie 2

N3 Prezentacje multimedialne

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	30
Konsultacje przedmiotowe	4
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	10
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	16
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	60
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	2.00

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Projekt indywidualny

F2 Projekt zespołowy

F3 Test

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 uzyskanie pozytywnej oceny podsumowującej

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3.0	Student w ograniczonym zakresie objaśnia podstawowe pojęcia z zakresu komunikacji interpersonalnej, autoprezentacji i negocjacji; student potrafi zaplanować efektywne negocjacje dotyczące prostych sytuacji biznesowych; student rozumie podstawowe mechanizmy powstawania konfliktów i posiada umiejętności ich rozwiązywania; student ma kompetencje pozwalające na prowadzenie efektywnej komunikacji w prostych sytuacjach zawodowych
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3.0	student potrafi zaplanować efektywne negocjacje dotyczące prostych sytuacji biznesowych;
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3.0	student rozumie podstawowe mechanizmy powstawania konfliktów i posiada umiejętności ich rozwiązywania;
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 3.0	student ma kompetencje pozwalające na prowadzenie efektywnej komunikacji w prostych sytuacjach zawodowych

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K_W28	Cel 1	W1 W2 W3 W4	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1
EK2	K_U31, K_U33, K_U34	Cel 2 Cel 3	W5 W6 W7 W8	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1
EK3	K_U35	Cel 2	W3	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1
EK4	K_K01, K_K06	Cel 3 Cel 4	W5 W6 W7 W8	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] | Z. Necki — *Komunikacja międzyludzka*, Kraków, 2000, Antykwa
[2] | M. Leary — *Wywieranie wrażenia na innych*, Gdańsk, 2012, GWP

[3] 3.R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders — *Zasady negocjacji*, Poznań, 2011, Rebis

[4] 4.W. Wilmot, J.L. Hocker — *Konflikty między ludźmi*, Warszawa, 2011, WN PWN

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. prof.PK Jacek Jaśtał (kontakt: jacek.jastal@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr hab. Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....