Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki

Karta przedmiotu

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2020/2021

Wydział Inżynierii Środowiska i Energetyki

Kierunek studiów: Inżynieria i gospodarka wodna — Profil: Ogólnoakademicki

Forma sudiów: stacjonarne — Kod kierunku: 10

Stopień studiów: I

Specjalności: bez specjalności

1 Informacje o przedmiocie

Nazwa przedmiotu	Negocjacje społeczne w procesie inwestycyjnym
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Social negotiations in the investment process
Kod przedmiotu	WIŚIE IIGW oIS A7 20/21
Kategoria przedmiotu	Przedmioty ogólne
Liczba punktów ECTS	1.00
Semestry	5

2 Rodzaj zajęć, liczba godzin w planie studiów

Semestr	Wykład	Cwiczenia	Laboratoria	Laboratoria komputerowe	Projekt	Seminarium
5	0	0	0	0	0	15

3 Cele przedmiotu

Cel 1 Zdobycie umiejętności negocjowania oraz przedstawiania racjonalnych argumentów w fazie dyskusji.

4 Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji

5 Efekty kształcenia

EK1 Kompetencje społeczne Świadomość konieczności i celowości podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i środowiska społecznego.

EK2 Wiedza Wiedza na temat sposobów prowadzenia negocjacji.

EK3 Umiejętności Umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji.

EK4 Umiejętności Umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy.

6 Treści programowe

Seminarium		
Lp	Tematyka zajęć Opis szczegółowy bloków tematycznych	Liczba godzin
S1	Przedstawianie własnego oglądu sytuacji w fazie wstępnej negocjacji.	5
S2	Argumentacja za własnym stanowiskiem i zbijanie argumentów strony przeciwnej w sposób nie wywołujący konfliktu.	5
S3	Poszukiwanie punktu zbieżnego dla negocjujących stron.	5

7 Narzędzia dydaktyczne

N1 Praca w grupach

N2 Prezentacje multimedialne

N3 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	15
Konsultacje przedmiotowe	2
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	6
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	2
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu wynikająca z całego nakładu pracy studenta	**25**
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	1.00

9 Sposoby oceny

Ocena aktywności studenta na zajęciach seminaryjnych oraz pracy własnej

Ocena podsumowująca

P1 Ocena aktywności studenta na zajęciach seminaryjnych

P2 Ocena samodzielnej pracy własnej

Warunki zaliczenia przedmiotu

W1 Ocenę pozytywną uzyskują osoby, które uczęszczały na zajęcia zgodnie z wymaganiami Regulaminu Studiów na PK.

W2 Aktywny udział w grach negocjacyjnych.

Ocena aktywności bez udziału nauczyciela

B1 Ocena materiałów zgromadzonych w trakcie indywidualnej pracy

Kryteria oceny

Efekt kształcenia 1	
Na ocenę 2.0	Nie jest swiadomy koniecznosci podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji.

Na ocenę 3.0	Jest swiadomy koniecznosci podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora, ale nie widzi jej celowosci. W przypadku srodowiska spolecznego nie widzi nawet koniecznosci podejmowania takiej konieczności. dyskusji.
Na ocenę 3.5	Jest swiadomy koniecznosci podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji zarówno z przedstawicielami inwestora jak i srodowiska społecznego, ale nie widzi ich celowosci.
Na ocenę 4.0	Jest swiadomy koniecznosci i celowosci podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i srodowiska społecznego, ale nie zdradza potrzeby aktywnosci w tym kierunku.
Na ocenę 4.5	Jest swiadomy koniecznosci i celowosci podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i srodowiska społecznego i czesciowo wykazuje aktywny stosunek w tym kierunku.
Na ocenę 5.0	Jest swiadomy koniecznosci i celowosci podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i srodowiska społecznego i w sposób aktywny daje temu wyraz.
Efekt kształcenia 2	
Na ocenę 2.0	Nie posiada żadnej wiedzy na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
Na ocenę 3.0	Posiada zaledwie elementarna wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
Na ocenę 3.5	Posiada zadowalajaca wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
Na ocenę 4.0	Posiada dobra wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
Na ocenę 4.5	Posiada ponad przecietna wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
Na ocenę 5.0	Posiada bardzo dobra wiedze na temat sposobów prowadzenia negocjacji.
Efekt kształcenia 3	
Na ocenę 2.0	Nie wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji.
Na ocenę 3.0	Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób dostateczny.
Na ocenę 3.5	Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób dość dobry.
Na ocenę 4.0	Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób zadowalający.
Na ocenę 4.5	Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób ponad przeciętny.
Na ocenę 5.0	Wykazuje nadzwyczajną umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji.
Efekt kształcenia 4	

Na ocenę 2.0	Nie posiadł umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy
Na ocenę 3.0	Posiadł umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób dostateczny.
Na ocenę 3.5	Posiadł umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób dość dobry.
Na ocenę 4.0	Posiadł umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób zadowalający.
Na ocenę 4.5	Posiadł umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób ponad przeciętny.
Na ocenę 5.0	Nadzwyczaj umiejętnie dobiera argumenty w dyskusji na podstawie zdobytej wiedzy.

10 Macierz realizacji przedmiotu

Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu do szczegółowych efektów zdefiniowanych dla programu	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne	Sposoby oceny
EK1		Cel 1	S1 S2 S3	N1 N2 N3	P1 P2
EK2		Cel 1	S1 S2 S3	N1 N2 N3	P1 P2
EK3		Cel 1	S1 S2 S3	N1 N2 N3	P1 P2
EK4		Cel 1	S1 S2 S3	N1 N2 N3	P1 P2

11 Wykaz literatury

Literatura uzupełniająca

[1] Magdalena Tabernacka — *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Warszawa, 2018, Wolters Kluwer

[2] Michał Chmielecki — *Techniki negocjacji i wywierania wpływu*, Gliwice, 2020, Onepress

12 Informacje o nauczycielach akademickich

Osoba odpowiedzialna za kartę

dr hab. inż. Anna Czaplicka (kontakt: anna.czaplicka@pk.edu.pl)

Osoby prowadzące przedmiot

1 dr Marek Kubala (kontakt: marek.kubala@pk.edu.pl)

2 dr hab. inż. Anna Czaplicka (kontakt: anna.czaplicka@pk.edu.pl)

13 Zatwierdzenie karty przedmiotu do realizacji

(miejscowość, data) (odpowiedzialny za przedmiot) (dziekan)

Przyjmuję do realizacji (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

. . . . . .

. . . . . .