Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki

Karta przedmiotu

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2021/2022

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Mechanika i Budowa Maszyn | Profil: Ogólnoakademicki

Forma sudiów: stacjonarne | Kod kierunku: M

Stopień studiów: I

Specjalności: Computational Mechanics (Mechanika obliczeniowa- w języku angielskim)

1 Informacje o przedmiocie

Nazwa przedmiotu	Negotiations
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations
Kod przedmiotu	WM MIBM oIS A8 21/22
Kategoria przedmiotu	Przedmioty ogólne
Liczba punktów ECTS	2.00
Semestry	6

2 Rodzaj zajęć, liczba godzin w planie studiów

Semestr	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Laboratorium komputerowe	Projekt	Seminarium
6	15	15	0	0	0	0

3 Cele przedmiotu

Cel 1 Knowledge of basic principles of social life, social influences and their consequences for individual's behaviour in groups and organizations. Knowledge of basic types of social conflicts in groups and organizations.

Cel 2 Developing skill of negotioations and the skill of the solving of different kinds of conflicts.

Cel 3 Developing social competences and active attitudes that are reqiured in the job market.

4 Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji

1 No prerequisities

5 Efekty kształcenia

EK1 Wiedza Knowledge of basic forms of social life nad basic types of social conflits.

EK2 Wiedza Knowledge of the processes of social communication and negotiations in personal and organizational conflicts.

EK3 Umiejętności Developing skill of negiotiations and conflict solving.

EK4 Kompetencje społeczne Developing social competences and attitudes reqired for looking for the job and professional career.

6 Treści programowe

Ćwiczenia		
Lp	Tematyka zajęć Opis szczegółowy bloków tematycznych	Liczba godzin
C1	Personality and the styles of the resolving of conflicts. Assertiveness. Tests and discussion.	1
C2	The types of conflicts in groups and teams. Practical aspects.	2
C3	The structure and development of the negotiation process:initial phase, reaching a general form of agreement, working on details. Three models of the process of negotiation. The level of aspiration, the border of acceptable compromise, the best alternative for a proposed agreement. Harvard model negotiations.	4
C4	The structure and stateges of negotiation process: initial phase, reaching a general form of agreement, working on details. Three models of the process of negotiation.	3
C5	Communication and negotiations in searching for the job and entering the job; practical aspects. Wrting cv., letters of motivation and applications for different positions.	3
C6	The skills and ways of acting of a good negotiator. The arguments of a good negotiator. Emotions in negotiations. The role of negotiation in conflicts resolving. A session of mediation: hidden interests of the both sides of a conflict.	2

Wykład		
Lp	Tematyka zajęć Opis szczegółowy bloków tematycznych	Liczba godzin
W1	Conflicts in social life; their nature, causes and definitions. Type of conflicts: interpresonal, emerging in groups, organizational and social.	3

Wykład		
Lp	Tematyka zajęć Opis szczegółowy bloków tematycznych	Liczba godzin
W2	The nature of conflicts in tradional and interactional perspective. The structure, phases and dynamics of conflicts.	2
W3	The strategies of the resolving of conflicts. Functional and disfunctional types of conflicts. The role of negotiations and mediations in resolving of conflicts. The role of negotiator.	2
W4	Basic knowledge about the communication processes. Negotiations as particular type of communication. Styles of negotiations. integrating and confrontational negotiations. Strategies and techniques of negotiations.	4
W5	Communications and negotiations in the process of looking for the job. Communications and negotiations in development of professional career and promotion.	2
W6	The ways of social influence. Defending against manipulation.	2

7 Narzędzia dydaktyczne

N1 Wykłady

N2 Prezentacje multimedialne

N3 Ćwiczenia projektowe

N4 Praca w grupach

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	2
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	20
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	26
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu wynikająca z całego nakładu pracy studenta	**80**
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	2.00

9 Sposoby oceny

Ocena formująca

F1 Projekt indywidualny

F2 Odpowiedź ustna

F3 Kolokwium

Ocena podsumowująca

P1 Średnia ważona ocen formujących

Warunki zaliczenia przedmiotu

W1 Aktywny udział w zajęciach, zaliczenie kolokwium i pracy pisemnej

Kryteria oceny

Efekt kształcenia 1	
Na ocenę 2.0	Student has 55% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 3.0	Student has 60% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 3.5	Student has 70% of knowledge evidenced by the relevant grade.

Na ocenę 4.0	Student has 80% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 4.5	Student has 90% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 5.0	Student has 100% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Efekt kształcenia 2	
Na ocenę 2.0	Student has 55% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 3.0	Student has 60% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 3.5	Student has 70% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 4.0	Student has 80% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 4.5	Student has 90% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 5.0	Student has 100% of knowledge evidenced by the relevant grade.
Efekt kształcenia 3	
Na ocenę 2.0	Student has 55% of the skill evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 3.0	Student has 60% of the skill evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 3.5	Student has 70% of the skill evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 4.0	Student has 80% of the skill evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 4.5	Student has 90% of the skill evidenced by the relevant grade.
Na ocenę 5.0	Student has 100% of the skill evidenced by the relevant grade.
Efekt kształcenia 4	
Na ocenę 2.0	Student has 55% competences demonstrated by his activity during classes.
Na ocenę 3.0	Student has 60% competences demonstrated by his activity during classes.
Na ocenę 3.5	Student has 70% competences demonstrated by his activity during classes.
Na ocenę 4.0	Student has 80% competences demonstrated by his activity during classes.
Na ocenę 4.5	Student has 90% competences demonstrated by his activity during classes.
Na ocenę 5.0	Student has 100% competences demonstrated by his activity during classes.

10 Macierz realizacji przedmiotu

Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu do szczegółowych efektów zdefiniowanych dla programu	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne	Sposoby oceny
EK1	M1_W21 M1_W23 M1_K05	Cel 1	W1 W2 W3 W4	N1 N2	F2 F3
EK2	M1_W21 M1_W23 M1_K05	Cel 1 Cel 2	W2 W3 W4	N2	F2 F3
EK3	M1_W21 M1_W23	Cel 2	C1 C2 C3 C4 C5 W4 W5	N3	F1 F2
EK4	M1_K05	Cel 3	C3 C4 C5 W4 W5	N2 N3	F1 F2

11 Wykaz literatury

Literatura podstawowa

[1] B. J. Lewicki, B. Barry, D. M. Saunders — *Essentials of Negotiations*, New York, 2016, McGraw Hill Education

[2] W. Wilmot, J. L. Hocker — *Interpersonal Conflict*, New York, 2013, McGraw Hill

12 Informacje o nauczycielach akademickich

Osoba odpowiedzialna za kartę

dr Marek, Ryszard Pyka (kontakt: mpyka@pk.edu.pl)

Osoby prowadzące przedmiot

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

13 Zatwierdzenie karty przedmiotu do realizacji

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

Przyjmuję do realizacji (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

. . . . . .