Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki

Karta przedmiotu

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2022/2023

Wydział Inżynierii Lądowej

Kierunek studiów: Budownictwo

Profil: Ogólnoakademicki

Forma sudiów: stacjonarne

Kod kierunku: BUD

Stopień studiów: II

Specjalności: Structural Design and Management in Civil Engineering (profile: Construction Technology and Management),Structural Design and Management in Civil Engineering (profile: Structural Design)

1 Informacje o przedmiocie

Nazwa przedmiotu	Techniki negocjacji
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiation techniques
Kod przedmiotu	WIL BUD oIIS A4 22/23
Kategoria przedmiotu	General subjects
Liczba punktów ECTS	2.00
Semestry	3

2 Rodzaj zajęć, liczba godzin w planie studiów

Semestr	Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Laboratoria	Laboratoria komputerowe	Projekty	Seminarium
3	9	0	0	0	0	0

3 Cele przedmiotu

Cel 1 Knowledge on basic mechanisms of societal life, on on the inluence of societal processes nad laws on individual's bevaviour in different groups and societies. Knowledge on different types of conflicts and negotiaton 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 effecively search for information, interpret it and draw conclusions. Student can communicate using different techniques in professional and public environmment.

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	9
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	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	25
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 Ćwiczenie praktyczne

F2 Projekt indywidualny

F3 Projekt zespołowy

Ocena podsumowująca

P1 Średnia ważona ocen formujących

Warunki zaliczenia przedmiotu

W1 Uzyskanie pozytywnej oceny podsumowujacej

Ocena aktywności bez udziału nauczyciela

B1 Projekt indywidualny

B2 Projekt zespołowy

B3 Test

Kryteria oceny

Efekt kształcenia 1	
Na ocenę 2.0	Student does not have knowledge required for 3.0
Na ocenę 3.0	Student knows basic concepts cocncerning negotiations.
Na ocenę 3.5	Student knows basic concepts, strategies and techniques of negotiations.
Na ocenę 4.0	Student knows basic concepts, strategies and techniques of negotiations and can use them for typical conflicts.
Na ocenę 4.5	Student knows basic concepts, strategies and techniques of negotiations and can use them for complex conflicts.
Na ocenę 5.0	Student knows basic concepts, strategies and techniques of negotiations and can creatively use them for complex conflicts..
Efekt kształcenia 2	
Na ocenę 2.0	Student does not have skills reqiured for mark 3.0
Na ocenę 3.0	Student can plan and carry out simple negotiations.
Na ocenę 3.5	Student can plan and carry out simple and complex negotiations.
Na ocenę 4.0	Student can plan and carry out simple and complex negotiations.
Na ocenę 4.5	Student can plan and carry out simple and complex negotiations explaining his choices of methods and techniques.
Na ocenę 5.0	Student can plan and carry out simple and complex negotiations explaining his choices of methods and techniques and considering all other possible options.
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 theirs resolution.
Na ocenę 5.0	Student can show complex strategies of the resolution of variuos types of conflicts.

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 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1
EK2		Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1
EK3		Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1
EK4		Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1

11 Wykaz literatury

Literatura podstawowa

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

[2] W. Wilmot, J.L. Hocker — *Interpersonal Conflicts*, New York, 2011, McGraw-Hill

[3] Ch. W. Moore — *The Mediation Process*, San Francisco, 2014, Wiley

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 Jaśtal (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

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

Przyjmuję do realizacji (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....

.....

.....