

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2022/2023

Wydział Inżynierii Lądowej

Kierunek studiów: Transport

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: TRA

Stopień studiów: II

Specjalności: Transport kolejowy, Logistyka i spedycja (profil: Logistyka w przedsiębiorstwie), Logistyka i spedycja (profil: Zarządzanie łańcuchami dostaw), Transport miejski

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

|   |                        |
|---|------------------------|
| NAZWA PRZEDMIOTU                        | Techniki negocjacyjne  |
| NAZWA PRZEDMIOTU<br>W JĘZYKU ANGIELSKIM | Negotiation techniques |
| KOD PRZEDMIOTU                          | WIL TRA oIIS A3 22/23  |
| KATEGORIA PRZEDMIOTU                    | Przedmioty ogólne      |
| LICZBA PUNKTÓW ECTS                     | 4.00                   |
| SEMESTRY                                | 2                      |

### 2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

| SEMESTR | WYKŁAD | ĆWICZENIA<br>AUDYTORIJNE | LABORATORIA | LABORATORIA<br>KOMPUTERO-<br>WE | PROJEKTY | SEMINARIUM |
|---------|--------|--------------------------|-------------|---------------------------------|----------|------------|
| 2       | 15     | 15                       | 0           | 0                               | 0        | 0          |

### 3 CELE PRZEDMIOTU

**Cel 1** Zapoznanie studentów z podstawowymi mechanizmami życia społecznego, wpływem procesów i prawidłowości społecznych na funkcjonowanie człowieka w różnych typach społeczności i grupach społecznych. Zapoznanie studentów z różnymi typami konfliktów oraz technikami negocjacji.

**Cel 2** Nabycie umiejętności negocjowania i rozwiązywania konfliktów o różnym podłożu w grupach społecznych.

Cel 3 Nabywanie kompetencji niezbędnych do pracy zespołowej

#### 4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 Brak wymagań wstępnych

#### 5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

**EK1 Wiedza** Student zna podstawowe techniki negocjacji i rozwiązywania konfliktów.

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

**EK3 Umiejętności** Student potrafi pozyskiwać informacje, dokonywać ich interpretacji, wyciągać wnioski oraz porozumiewać się przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym i pozazawodowym.

**EK4 Kompetencje społeczne** Student potrafi efektywnie rozwiązywać konflikty osiągać porozumienie.

#### 6 TREŚCI PROGRAMOWE

| WYKŁAD    |   |                  |
|-----------|---|------------------|
| LP        | TEMATYKA ZAJĘĆ<br>OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH                        | LICZBA<br>GODZIN |
| <b>W1</b> | Konflikty - struktura i typy konfliktów;                                      | 4                |
| <b>W2</b> | Podstawowe zasady i typy negocjacji;  | 4                |
| <b>W3</b> | Planowanie negocjacji, etapy negocjacji; podział ról w zespole negocjacyjnym. | 3                |
| <b>W5</b> | Negocjacje wielostronne.  | 2                |
| <b>W6</b> | Mediacje, rola mediatora w negocjacjach.                                      | 2                |

| ĆWICZENIA AUDYTORYJNE |  |                  |
|-----------------------|--|------------------|
| LP                    | TEMATYKA ZAJĘĆ<br>OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH           | LICZBA<br>GODZIN |
| <b>C1</b>             | Interpersonalne, społeczne i organizacyjne przyczyny konfliktów. | 3                |
| <b>C2</b>             | Strategie i taktyki negocjacji.                                  | 4                |
| <b>C3</b>             | Emocje w negocjacjach, zasady i techniki wywierania wpływu.      | 4                |
| <b>C4</b>             | Gry negocjacyjne   | 4                |

## 7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Wykłady

N2 Prezentacje multimedialne

N3 Praca w grupach

N4 Dyskusja

## 8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

| FORMA AKTYWNOŚCI   | ŚREDNIA LICZBA GODZIN<br>NA ZREALIZOWANIE<br>AKTYWNOŚCI |
|--|---|
| <b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>                                     |   |
| Godziny wynikające z planu studiów   | 30  |
| Konsultacje przedmiotowe   | 6   |
| Egzaminy i zaliczenia w sesji  | 2   |
| <b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:</b> |   |
| Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury                               | 24  |
| Opracowanie wyników  | 23  |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji   | 25  |
| <b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z<br/>CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>    | <b>110</b>  |
| SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU  | 4.00  |

## 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 2.0        | Student nie zna podstawowych pojęć z zakresu z rozwiązywania konfliktów.  |
| NA OCENĘ 3.0        | Student zna podstawowe pojęcia z zakresu rozwiązywania konfliktów.  |
| NA OCENĘ 3.5        | Student zna podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji.  |
| NA OCENĘ 4.0        | Student zna podstawowe techniki z zakresu negocjacji i rozwiązywania konfliktów grupowych.                                  |
| NA OCENĘ 4.5        | Student zna podstawowe strategie z zakresu negocjacji i rozwiązywania konfliktów grupowych.                                 |
| NA OCENĘ 5.0        | Student zna techniki i strategie złożonych negocjacji zespołowych   |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 2 |   |
| NA OCENĘ 2.0        | Student nie potrafi zaplanować prostych negocjacji.   |
| NA OCENĘ 3.0        | Student potrafi zaplanować proste negocjacje.   |
| NA OCENĘ 3.5        | Student potrafi zaplanować metody rozwiązywania prostych konfliktów interpersonalnych.                                      |
| NA OCENĘ 4.0        | Student potrafi zaplanować złożone negocjacje.  |
| NA OCENĘ 4.5        | Student potrafi zaplanować złożone negocjacje związane z działaniem instytucji  |
| NA OCENĘ 5.0        | Student potrafi zaplanować złożone negocjacje zespołowe; potrafi wskazać sposoby rozwiązywania konfliktów organizacyjnych.  |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 3 |   |
| NA OCENĘ 2.0        | Student nie potrafi pozyskiwać informacji z różnych źródeł.   |
| NA OCENĘ 3.0        | Student potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł.   |
| NA OCENĘ 3.5        | Student potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł i je krytycznie analizować   |
| NA OCENĘ 4.0        | Student potrafi wykorzystać informacje w procesie komunikacji.  |
| NA OCENĘ 4.5        | Student potrafi wykorzystywać różnorodne techniki komunikacyjne, w tym z zakresie komunikacji niewerbalnej.                 |
| NA OCENĘ 5.0        | Student potrafi w sposób twórczy wykorzystywać różnorodne techniki komunikacyjne, w tym z zakresie komunikacji niewerbalnej |

| EFEKT KSZTAŁCENIA 4 |   |
|---------------------|---|
| NA OCENĘ 2.0        | Student nie potrafi wskazać potencjalnych źródeł konfliktów.                                    |
| NA OCENĘ 3.0        | Student potrafi wskazać potencjalne źródła konfliktów.  |
| NA OCENĘ 3.5        | Student potrafi wskazać potencjalne źródła konfliktów oraz podstawowe metody ich rozwiązywania. |
| NA OCENĘ 4.0        | Student potrafi rozwiązywać konflikty interpersonalne.  |
| NA OCENĘ 4.5        | Student potrafi rozwiązywać konflikty organizacyjne.  |
| NA OCENĘ 5.0        | Student potrafi przedstawić złożone strategie rozwiązywania konfliktów różnych typów.           |

## 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_W08  | Cel 1 Cel 2<br>Cel 3 | w1 w2 w3 w5 w6                | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 F3 F4 P1<br>P2 |
| EK2               | K_U01 K_U03  | Cel 1 Cel 2<br>Cel 3 | w1 w2 w3 w5 w6<br>c1 c2 c3 c4 | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 F3 F4 P1<br>P2 |
| EK3               | K_U01 K_U06  | Cel 1 Cel 2<br>Cel 3 | w1 w2 w3 w5 w6<br>c1 c2 c3 c4 | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 F3 F4 P1<br>P2 |
| EK4               | K_K01  | Cel 1 Cel 2<br>Cel 3 | w1 w2 w3 w5 w6<br>c1 c2 c3 c4 | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 F3 F4 P1<br>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. Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@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**

---

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

**PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI** (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

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