

# 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 studiów: niestacjonarne

Kod kierunku: BUD

Stopień studiów: II

Specjalności: Infrastruktura drogowa i kolejowa (profil: Drogi kolejowe)

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

|                                         |                        |
|-----------------------------------------|------------------------|
| NAZWA PRZEDMIOTU                        | Techniki negocjacji    |
| NAZWA PRZEDMIOTU<br>W JĘZYKU ANGIELSKIM | Negotiation techniques |
| KOD PRZEDMIOTU                          | WIL BUD oIIN A4 22/23  |
| KATEGORIA PRZEDMIOTU                    | Przedmioty ogólne      |
| LICZBA PUNKTÓW ECTS                     | 2.00                   |
| SEMESTRY                                | 4                      |

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

| SEMESTR | WYKŁAD | ĆWICZENIA<br>AUDYTORYJNE | LABORATORIA | LABORATORIA<br>KOMPUTERO-<br>WE | PROJEKTY | SEMINARIUM |
|---------|--------|--------------------------|-------------|---------------------------------|----------|------------|
| 4       | 9      | 0                        | 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** Nabycie 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; interpersonalne, społeczne i organizacyjne przyczyny konfliktów. | 2                |
| <b>W2</b> | Podstawowe zasady i typy negocjacji; strategie i taktyki negocjacji.                                      | 2                |
| <b>W3</b> | Planowanie negocjacji, etapy negocjacji; podział ról w zespole negocjacyjnym.                             | 2                |
| <b>W4</b> | Emocje w negocjacjach, zasady i techniki wywierania wpływu.                                               | 1                |
| <b>W5</b> | Negocjacje wielostronne.                                                                                  | 1                |
| <b>W6</b> | Mediacje, rola mediatora w negocjacjach.                                                                  | 1                |

## 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                                                               | 9                                                       |
| Konsultacje przedmiotowe                                                                         | 6                                                       |
| Egzaminy i zaliczenia w sesji                                                                    | 0                                                       |
| <b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:</b> |                                                         |
| Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury                               | 15                                                      |
| Opracowanie wyników                                                                              | 10                                                      |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji                                           | 15                                                      |
| <b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z<br/>CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>    | <b>55</b>                                               |
| SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU                                                    | 2.00                                                    |

## 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 3.0        | Student zna podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji i rozwiązywania konfliktów grupowych.                                   |
| NA OCENĘ 5.0        | Student zna techniki i strategie złożonych negocjacji.                                                                      |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 2 |                                                                                                                             |
| NA OCENĘ 3.0        | Student potrafi zaplanować proste negocjacje.                                                                               |
| NA OCENĘ 5.0        | Student potrafi zaplanować złożone negocjacje zespołowe; potrafi wskazać sposoby rozwiązywania konfliktów organizacyjnych.  |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 3 |                                                                                                                             |
| NA OCENĘ 3.0        | Student potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł.                                                                     |
| NA OCENĘ 5.0        | Student potrafi w sposób twórczy wykorzystywać różnorodne techniki komunikacyjne, w tym z zakresie komunikacji niewerbalnej |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 4 |                                                                                                                             |
| NA OCENĘ 3.0        | Student potrafi wskazać potencjalne źródła konfliktów oraz podstawowe metody ich rozwiązywania.                             |
| NA OCENĘ 5.0        | Student potrafi przedstawić złożone strategie rozwiązywania konfliktów różnych typów.                                       |

## 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<br>Cel 3 | w1 w2 w3 w4 w5<br>w6 | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 F3 F4 P1<br>P2 |
| EK2               |                                                                                | Cel 1 Cel 2<br>Cel 3 | w1 w2 w3 w4 w5<br>w6 | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 F3 F4 P1<br>P2 |
| EK3               |                                                                                | Cel 1 Cel 2<br>Cel 3 | w1 w2 w3 w4 w5<br>w6 | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 F3 F4 P1<br>P2 |
| EK4               |                                                                                | Cel 1 Cel 2<br>Cel 3 | w1 w2 w3 w4 w5<br>w6 | 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)

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