

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2014/2015

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Inżynieria Materiałowa

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: P

Stopień studiów: II

Specjalności: Inżynieria spajania materiałów, Materiały konstrukcyjne

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje i zawieranie kontraktów
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Negotiations and Contracts
KOD PRZEDMIOTU	WM IM oIIS B1 14/15
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty podstawowe
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1.00
SEMESTRY	2

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	PROJEKT	SEMINARIUM
2	15	0	0	0	0	0

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta z zasadami prowadzenia negocjacji podczas zawierania umów i kontraktów.

Cel 2 Zapoznanie się z oceną zachowań i wzajemnych relacji partnerów podczas spotkań, których celem jest osiągnięcie określonego rezultatu

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 Brak wymagań

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Ma wiedzę oraz zna zasady negocjacji i zawierania kontraktów.

EK2 Wiedza Zna w stopniu zadawalającym pojęcia związane organizacją i prowadzeniem rozmów - także negocjacji - w ramach działalności i zarządzania firmą

EK3 Umiejętności Posiada umiejętność pracy w zespole ludzkim i kierownia zespołem ludzkim

EK4 Umiejętności Posiada umiejętność tworzenia dokumentów, umów i kontraktów

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Wprowadzenie; czym są negocjacje. Pojęcia podstawowe. Określenia. Proces negocjacji i jego fazy	2
W2	Style negocjacji. Rodzaje negocjacji. Wybór stylu negocjacji. Rozmowa i komunikacja. Zagadnienia emocji w negocjacjach. Zespoły negocjacyjne. Negocjator i jego charakterystyka.	5
W3	Końcowa faza negocjacji. Kontrakt. Kontrakty zagraniczne. Zawartość kontraktu. Dokumentacja.	4
W4	Sukces w negocjacjach. Informacja w negocjacjach. Przekazy werbalne, komunikacja wzajemna.	2
W5	Umowy. Rodzaje umów; umowy o dzieło, umowy zlecenia, licencje.	2

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Wykłady

N2 Projekt

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	0
Konsultacje przedmiotowe	0
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	5
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	10
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	15
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	1.00

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Kolokwium

F2 Projekt indywidualny

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 a. Ocena końcowa ustalana jest na podstawie średniej ważonej, gdzie ocenę z projektu przyjmuje się z wagą $\frac{2}{3}$

W2 b. Konieczność uzyskania oceny pozytywnej z każdego efektu kształcenia.

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Znajomość zasad negocjacji
NA OCENĘ 3.5	-

NA OCENĘ 4.0	-
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	-
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Znajomość zasad prowadzenia rozmów i negocjacji
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	-
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	-
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Znajomość zasad pracy w zespole ludzkim
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	-
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	-
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 2.0	-
NA OCENĘ 3.0	Znajomość zasad tworzenia dokumentów związanych z zawieraniem umów i kontraktów
NA OCENĘ 3.5	-
NA OCENĘ 4.0	-
NA OCENĘ 4.5	-
NA OCENĘ 5.0	-

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K2_W17, K2_UP07	Cel 1 Cel 2	W1 W2	N1 N2	F1 P1
EK2	K2_W17, K2_UP07	Cel 1 Cel 2	W2	N1 N2	F1 F2 P1
EK3	K2_W17, K2_UP07	Cel 1 Cel 2	W3 W4	N1 N2	F1 F2 P1
EK4	K2_W17, K2_UP07	Cel 2	W4 W5	N1 N2	F1 F2 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

[1] | Wierzbicki A.P., Wydro K.B. — *Informacyjne aspekty negocjacji*, Warszawa, 2006, Wyd. Naukowe "Observacje"

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

[1] | Dąbrowski P., Bocheński T.: — *Problemy negocjacji*, Warszawa, 1989, PWE

[2] | Fischaleck F.: — *Uczciwa kłótnia małżeńska*, Warszawa, 1990, Wyd. PAX

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. inż., prof. PK Wojciech, Jan Wojciechowski (kontakt: wwojcie@mech.pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr hab. inż., prof. PK Wojciech Wojciechowski (kontakt: wwojcie@mech.pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....