



MAŁOPOLSKA WYŻSZA SZKOŁA EKONOMICZNA W TARNOWIE

## KARTA PROGRAMOWA

<b>Moduł kształcenia</b>	<b>Negocjacje i mediacje</b>	
<b>Nazwa modułu kształcenia w języku angielskim</b>	<b>Negotiation and mediation</b>	
<b>Kierunek studiów</b>	<b>Zarządzanie</b>	
<b>Profil kształcenia</b>	<b>Ogólnoakademicki</b>	
<b>Forma kształcenia</b>	<b>niestacjonarne</b>	
<b>Poziom przedmiotu (podstawowy/specjalnościowy/ ogólnouczelniany/kierunkowy/praktyczny)</b>	<b>kierunkowy</b>	
<b>Status przedmiotu (obowiązkowy/do wyboru)</b>	<b>Do wyboru</b>	
<b>Poziom modułu kształcenia</b>	<b>II stopień</b>	
<b>Język wykładowy</b>	<b>polski</b>	
<b>Semestr realizacji modułu</b>	<b>II - IV</b>	
<b>Liczba punktów ECTS</b>	<b>5</b>	
<b>Liczba godzin</b>	<b>Forma modułu: wykład</b>	<b>Forma modułu: ćwiczenia</b>
	20	
<b>Jednostka realizująca moduł</b>	<b>Katedra Zarządzania</b>	
<b>Moduły poprzedzające</b>	<b>-</b>	

### Syntetyczna charakterystyka modułu

Moduł poświęcony jest zagadnieniom związanym z negocjacjami i mediacjami w biznesie. W module wskazuje się na użyteczność znajomości zasad negocjacji oraz alternatywnych metod rozwiązywania sporów. Moduł ma za zadanie przybliżenie praktycznych obszarów zastosowań metod negocjacji oraz projektowania ugód i rozwiązywania konfliktów drogą przedsądową. Wprowadzenie w podstawowe zagadnienia z zakresu negocjacji i mediacji, opracowanie projektu przebiegu negocjacji handlowych ze szczególnym uwzględnieniem trudnych sytuacji negocjacyjnych, a także omówienie procesu mediacyjnego oraz roli mediatora w wsporze. Zaproponowanie wskazówek, jakich użyć metod, jaką przyjąć postawę negocjacyjną i jak wykorzystać słabości drugiej strony, aby odnieść sukces w negocjacjach. Zaprezentowanie propozycji jak przygotować się do negocjacji i mediacji, jak wykorzystać mowę ciała podczas prowadzenia negocjacji i mediacji, jakie stosować środki taktyczne i sztuczki negocjacyjne, jak negocjować przez telefon oraz przy użyciu innych środków teleinformatycznych.

### Cele modułu

Rozumienie istoty i znaczenia negocjacji i mediacji; stosowanie podstawowych technik negocjacyjnych oraz procesu mediacyjnego w praktyce. Poznanie podstawowych zagadnień z zakresu umiejętności interdyscyplinarnych, komunikacyjnych i sztuki argumentacji, przydatnych w pracy zawodowej i wykorzystywanych w analizie zachodzących procesów rynkowych.

### Opis efektów uczenia się modułu

Symbol efektu uczenia się dla modułu	Osiągnięte efekty uczenia się	Odniesienie do efektów uczenia się dla kierunku
		<b>Wiedza:</b>
W_01	Definiuje pojęcia z zakresu negocjacji i mediacji i rozumie konieczność prowadzenia negocjacji i mediacji w obszarze funkcjonowania przedsiębiorstwa.	K_W09++ K_W06++
W_02	Identyfikuje rzeczywiste problemy decyzyjne związane z negocjacjami oraz stosuje alternatywne metody rozwiązania sporu w otoczeniu rynkowym firmy	
W_03	Wyjaśnia i rozróżnia ogólne zasady negocjacji i mediacji	
		<b>Umiejętności:</b>
U_01	Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w określonym obszarze funkcjonowania	K_U04 ++ K_U07 ++

U_02	przedsiębiorstwa i dostrzega konieczność stosowania zasad negocjacji i mediacji	K_U08 ++
U_03	Potrafi dokonywać obserwacji zjawisk i procesów zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu wykorzystując informacje w prowadzeniu negocjacji i mediacji	
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
K_01	Przygotowany do podejmowania decyzji negocjacyjnych i mediacyjnych	K_K03 ++ K_K06 ++
K_02	Przygotowany do brania odpowiedzialności za powierzone mu zadania i wytyczne dotyczące prowadzonych negocjacji oraz wdrożenia mediacji	
K_03	Przygotowany do przekonywania i negocjowania a także zastosowania formy ugody w imię osiągnięcia wspólnych celów przedsiębiorstwa.	

Kryteria oceny efektów uczenia się oraz metody ich weryfikacji						
Symbol efektu uczenia się (1)	na ocenę 2	na ocenę 3	na ocenę 4	na ocenę 5	na ocenę 6	Metody weryfikacji efektów uczenia się (2)
W_01	Student nie zna pojęć z zakresu negocjacji i mediacji	Student potrafi wyjaśnić pojęcia związane z negocjacjami i mediacjami, jego wiedza jest w pełni odwrotna.	Student dobrze operuje poznanymi pojęciami. Prezentuje dobre przygotowanie teoretyczne.	Student wyjaśniając zagadnienia teoretyczne podaje przykłady praktyczne, bardzo dobrze operuje poznanymi pojęciami.	Student wyjaśnia w stopniu znacznie wykraczającym poza ramy modułu zagadnienia teoretyczne swobodnie ilustrując je przykładami.	T
W_02	Student nie zna zasad dotyczących budowania właściwej relacji z rynkiem w zakresie negocjacji i mediacji nie ma wiedzy teoretycznej na temat zasad negocjacji.	Student zna zasady dotyczące budowania właściwej relacji z rynkiem w zakresie negocjacji i mediacji	Student omawia zasady dotyczące budowania właściwej relacji z rynkiem w zakresie negocjacji, potrafi podać zasady negocjacji. Posiada dobre podstawy teoretyczne.	Student dysponuje uporządkowaną wiedzą teoretyczną sprawnie ilustrując ją przykładami praktycznymi.	Student posiada pogłębioną i usystematyzowaną wiedzę wykraczającą poza ramy modułu.	T, PP
W_03	Student nie zna zasad negocjacji i mediacji.	Student zna zasady negocjacji i mediacji, Jego wiedza jest w pełni odwrotna.	Student zna metody podstawowe zasady negocjacji.	Student dysponuje uporządkowaną wiedzą teoretyczną sprawnie ilustrując ją przykładami praktycznymi.	Student posiada pogłębioną i usystematyzowaną wiedzę wykraczającą poza ramy modułu.	T, PP
U_01	Student nie potrafi stosować wiedzy teoretycznej w określonym obszarze negocjacji i mediacji i nie dostrzega konieczności stosowania zasad negocjacji.	Student potrafi stosować wiedzę teoretyczną w określonym obszarze zasad negocjacji i mediacji i nie dostrzega konieczności stosowania zasad negocjacji.	Student potrafi stosować wiedzę teoretyczną w określonym obszarze negocjacji i nie dostrzega konieczności stosowania zasad negocjacyjnych.	Student prawidłowo dokonuje pełnej analizy zagadnienia, wzbogaca ją o własne wnioski i interpretacje. W sposób klarowny analizuje zależności między badanymi zjawiskami.	Student weryfikuje i analizuje zagadnienia przedmiotu z wykorzystaniem metod wykraczających poza zakres prezentowany w literaturze podstawowej i uzupełniającej.	PP,S,PG

U_02	Student nie zna zasad obserwacji zjawisk i procesów zachodzących w przedsiębiorstwie i powiązania tych zjawisk z zasadami negocjacji i mediacji	Student stosuje poznane zasady i w sposób właściwy wykorzystuje procesy zachodzące w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu.	Student stosuje poznane zasady i w sposób właściwy komunikuje się z klientem.	Student stosuje poznane zasady i w sposób właściwy komunikuje się z klientem, trafnie podejmuje decyzje związane z relacjami z otoczeniem rynkowym.	Student weryfikuje i analizuje sytuacje dotyczące negocjacji w sposób znacznie wykraczający poza zakres modułu.	PP, S, PG
U_03	Student nie potrafi podejmować właściwych decyzji dotyczących rozwoju przedsiębiorstwa z wykorzystaniem zasad negocjacji i mediacji	Student zna metody i potrafi podejmować właściwe decyzje dotyczące rozwoju przedsiębiorstwa z wykorzystaniem zasad negocjacji i mediacji	Student w stopniu dobrym opanował metody rozwiązywania problemów i potrafi podejmować właściwe decyzje dotyczące rozwoju przedsiębiorstwa i potrafi zastosować właściwe zasady i strategię negocjacyjne do konkretnych warunków.	Student trafnie podejmuje decyzje związane z wykorzystaniem taktyk i strategii negocjacyjnych i potrafi zastosować właściwe do konkretnych warunków.	Student weryfikuje i analizuje sytuacje dotyczące negocjacji w sposób znacznie wykraczający poza zakres modułu.	PP
K_01	Student nie potrafi samodzielnie pracować nad poszerzaniem własnej wiedzy.	Student wykazuje zainteresowanie wiedzą przekazywaną w ramach zajęć.	Student potrafi samodzielnie poszerzać zakres wiedzy prezentowany w trakcie modułu.	Student potrafi poszerzać wiedzę w oparciu o literaturę uzupełniającą modułu.	Student potrafi wykorzystać wiedzę w ujęciu znacznie wykraczającym tematycznie modułu.	PP,S,PG
K_02	Student nie potrafi podejmować decyzji w oparciu o prezentowane informacje.	Student posiada podstawy dotyczące postępowania w procesie decyzyjnym.	Student w oparciu o posiadane informacje potrafi dokonać analizy i sformułować własne rozwiązania.	Student potrafi przedstawić własne wnioski i ocenić podjęte rozwiązania.	Student potrafi podejmować decyzję w ujęciu znacznie wykraczającym poza tematycznie modułu.	PP
K_03	Student nie potrafi pracować w zespole.	Student potrafi współdziałać w zespole przy rozwiązywaniu problemów.	Student wykazuje się kreatywnością w pracy zespołowej.	Student potrafi organizować pracę zespołu, wykazuje się dużą kreatywnością.	Student posiada umiejętność kierowania zespołem i wykazuje się odpowiedzialnością za pracę zespołu.	PP, PG,S

- (1) wpisać symbol efektu uczenia się
- (2) wpisać np.: EU – egzamin ustny; EP – egzamin pisemny; T – test; P – prezentacja; PR – projekt; ES – esej; RE – referat, PG – praca w grupie, S – scenki, itp.

Treści kształcenia modułu	
Forma modułu: wykład	Forma modułu: ćwiczenia
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wprowadzenie do negocjacji i mediacji</li> <li>2. Fazy negocjacji.</li> <li>3. Przygotowanie i planowanie negocjacji.</li> <li>4. Wyznaczanie celów, ustalanie kosztu ustępstw, osiągnięcie granicy ustępstw - wskazówki niewerbalne.</li> <li>5. Niebezpieczne zwroty negocjacyjne.</li> <li>6. Mediacja jako alternatywa dla polubownego rozwiązywania sporów sądowych.</li> <li>7. Posiedzenie mediacyjne i rola mediatora</li> <li>8. Nieprzewidziane sytuacje negocjacyjne i mediacyjne.</li> <li>9. Komunikacja niewerbalna.</li> <li>10. Kontrola nad komunikacją.</li> <li>11. Celowe wykorzystanie zachowań niewerbalnych w negocjacjach i mediacjach.</li> </ol>	

<b>Literatura podstawowa</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bargiel – Matusiewicz K., <i>Negocjacje i mediacje</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.</li> <li>2. Lewicki R. J., <i>Zasady negocjacji : kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów</i>, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005.</li> <li>3. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Kluczbork : Drukarnia "Antykwa", Kraków 2000.</li> <li>4. Brdulak H., Brdulak J., <i>Negocjacje handlowe</i>, Polskie Wydaw. Ekonomiczne, Warszawa 2000.</li> <li>5. Kodeks Cywilny, Kodeks Postępowania Cywilnego, Kodeks Handlowy</li> <li>6. Rozp. Min. Sprawiedliwości dot. zakresu mediacji i mediatora</li> </ol>
<b>Literatura uzupełniająca</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kamiński J., <i>Negocjowanie : techniki rozwiązywania konfliktów</i>, "Poltext", Warszawa 2003.</li> <li>2. Rządca R.A., <i>Negocjacje w interesach : jak negocjują organizacje</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.</li> <li>3. Peeling N., <i>Negocjacje : co dobry negocjator wie, robi i mówi</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.</li> <li>4. Cenker E.M., <i>Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej</i>, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2011.</li> <li>5. Alfred Bierach „Sztuka czytania z twarzy” j.w.</li> <li>6. Prac. zbior. red. Agnieszka Rękas „Czy tylko sąd rozstrzygnie w sporze? Mediacja i sądownictwo polubowne” Warszawa 2010r, wyd. HELDRUK</li> </ol>

### Metody dydaktyczne

Wykład z prezentacją multimedialną. Ćwiczenia z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej oraz innych narzędzi szkoleniowo-trenerskich. Zajęcia prowadzone są metodą pracy w grupach z wykorzystaniem analizy przypadków, dyskusji oraz scenek i prezentacji poszczególnych elementów przedmiotu. Poznawanie psychologicznych aspektów działań negocjacyjnych i mediacyjnych – określenie stylów myślenia i działania stron negocjacji i mediacji.

### Nakład czasu pracy studenta w przeliczeniu na godziny i punkty ECTS

Elementy składające się na pracę studenta	Ilość godzin	Ilość punktów ECTS
Udział w wykładach	20	
Udział w ćwiczeniach	-	
Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	30	
Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	-	
Przygotowanie się do egzaminu	30	
Przygotowanie się do zaliczenia	-	
Przygotowanie eseju	-	
Przygotowanie prezentacji w grupie	20	
Przygotowanie referatu	-	
Przygotowanie projektu	-	
Inne (przyswojenie przekazanych materiałów dodatkowych oraz samodzielna praca nad technikami negocjacji i mediacji)	25	
<b>Suma</b>	<b>125</b>	