

AKADEMIA WYCHOWANIA FIZYCZNEGO IM.
BRONISŁAWA CZECHA
W KRAKOWIE

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów, którzy rozpoczęli studia w roku akademickim 2016/2017

Wydział Turystyki i Rekreacji

Kierunek studiów: Turystyka i Rekreacja

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: Stacjonarne

Kod kierunku: 812

Stopień studiów: II

Specjalności: Turystyka motywacyjna i biznesowa

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje
KOD PRZEDMIOTU	TIR812 ASTB3
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty specjalnościowe
LICZBA PUNKTÓW ECTS	2
JĘZYK WYKŁADOWY	polski
SEMESTRY	3

2 FORMA ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	SEMINARIUM	INNE	–
3	15	15	0	0	0



3 CELE PRZEDMIOTU

Cel1 Głównym celem zajęć jest pogłębienie wiedzy oraz rozwinięcie umiejętności negocjacyjnych poprzez zapoznanie uczestników z czynnikami decydującymi o efektywności negocjacji oraz wskazanie metod postępowania w procesie negocjacji i skutecznych sposobów ochrony przed technikami manipulacyjnymi.

4 WYMAGANIA WSTĘPNE

1 Kompetencje opisane w przedmiocie Podstawy psychologii

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK3 Wiedza: Posiada pogłębioną umiejętność stosowania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji w sytuacjach charakterystycznych dla turystyki i rekreacji

EK7 Kompetencje społeczne: Wykazuje przywództwo wobec kierowanego zespołu a także wobec uczestników imprez turystycznych i zajęć rekreacyjnych, zgodnie z pełnioną rolą zawodową

EK9 Kompetencje społeczne: Potrafi formułować samodzielne opinie dotyczące wybranych aspektów działalności zawodowej w zakresie turystyki i rekreacji, oparte na rzeczowej argumentacji

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	1. Rozumienie istoty negocjacji;	1
W2	2. Zaznajomienie z możliwościami wykorzystywania negocjacji jako sposobu rozwiązywania konfliktów i zapobiegania eskalacji konfliktów;	1
W3	3. Rozpoznawanie rodzajów negocjacji;	1
W4	4. Zaznajomienie z modelem i etapami procesu negocjacji (przygotowanie, przebieg, zamknięcie);	1
W5	5. Rozpoznawanie psychologicznych aspektów prowadzenia negocjacji;	1
W6	6. Zaznajomienie z problematyką emocji w negocjacjach (rozpoznawanie emocji i podstawowe sposoby radzenia sobie z emocjami własnymi i emocjami partnera negocjacyjnego);	1
W7	7. Zaznajomienie z najpopularniejszymi technikami negocjacyjnymi;	1
W8	8. Zapoznanie z czynnikami ułatwiającymi osiągnięcie celu negocjacyjnego;	1
W9	9. Zastosowanie analizy transakcyjnej w negocjacjach;	1
W10	10. Rozpoznawanie najczęstszych błędów popełnianych przez negocjatorów;	1
W11	11. Zaznajomienie z cechami i umiejętnościami dobrego negocjatora;	1
W12	12-13. Prezentacja sposobów obrony przed manipulacją cz. 1 i cz. 2;	2
W13	14. Rozumienie kontekstu kulturowego negocjacji;	1
W14	15. Aspekt otoczenia i aspekt bezpośredni w negocjacjach międzynarodowych.	1
	RAZEM	15

ĆWICZENIA

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	1. Rozumienie istoty negocjacji; 2. Zaznajomienie z możliwościami wykorzystywania negocjacji jako sposobu rozwiązywania konfliktów i zapobiegania eskalacji konfliktów	1



ĆWICZENIA

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W2	2. Rozpoznawanie rodzajów negocjacji oraz zaznajomienie z modelem i etapami procesu negocjacji (przygotowanie, przebieg, zamknięcie);	1
W3	3. Rozpoznawanie psychologicznych aspektów prowadzenia negocjacji oraz zaznajomienie z problematyką emocji w negocjacjach (rozpoznawanie emocji i podstawowe sposoby radzenia sobie z emocjami własnymi i emocjami partnera negocjacyjnego);	2
W4	4. Zaznajomienie z najpopularniejszymi technikami negocjacyjnymi	1
W5	5. Zapoznanie z czynnikami ułatwiającymi osiągnięcie celu negocjacyjnego	2
W6	6. Rozpoznawanie najczęstszych błędów popełnianych przez negocjatorów	1
W7	7. Zaznajomienie z cechami i umiejętnościami dobrego negocjatora	2
W8	8. Prezentacja sposobów obrony przed manipulacją	2
W9	9. Rozumienie kontekstu kulturowego negocjacji;	2
W10	10. Aspekt otoczenia i aspekt bezpośredni w negocjacjach międzynarodowych	1
	RAZEM	15

SEMINARIUM

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	1. Diagnozowanie własnych stylów negocjacji;	1
C2	2. Rozpoznawanie i dostosowywanie stylów negocjacji;	1
C3	3. Definiowanie problemu negocjacyjnego;	1
C4	4. Budowanie strategii negocjacyjnej;	1
C5	5-7. Rozumienie roli komunikacji interpersonalnej w negocjacjach (Cz. 1: sztuka zadawania pytań a rozpoznawanie potrzeb; Cz. 2: aktywne słuchanie, Cz. 3: mowa ciała i zarządzanie przestrzenią);	3
C6	8. Umiejętność asertywnego zachowania podczas negocjacji;	1
C7	9-10. Umiejętność radzenia sobie ze stresem podczas negocjacji;	2
C8	11-12. Sposoby reagowania wobec impasu;	2
C9	13-14. Sposoby reagowania wobec oporu;	2
C10	15. Zawieszanie i zamykanie negocjacji w sposób dający możliwość powrotu do rozmów.	1
	RAZEM	15

7 METODY DYDAKTYCZNE

- M1 Wykłady
- M2 Konsultacje
- M3 Dyskusja
- M4 Praca w grupach
- M5 Studium przypadku
- M6 Inne np. ćwiczenia i testy dotyczące zachowań w sytuacji negocjacji (styl komunikowania, styl negocjowania itp)



8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	30
Konsultacje przedmiotowe	0
Egzaminy i zaliczenia w sesji	2
Inne	
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	10
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	5
Inne	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	50
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	2

9 METODY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1	Aktywność na zajęciach
F2	Ćwiczenie praktyczne

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1	Zaliczenie pisemne
----	--------------------

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

1	Zaliczenia ćwiczeń (na podstawie wykonanych zadań i aktywności na zajęciach) dokonuje osoba prowadząca zajęcia; Ocenę z przedmiotu na podstawie pisemnego sprawdzianu i po uzyskaniu zaliczenia z ćwiczeń) wpisuje osoba prowadząca wykłady
---	---

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3	60% punktów z pisemnego sprawdzianu oraz prawidłowo wykonana diagnoza własnego stylu komunikowania i testu na rozpoznawanie cech postawy asertywnej
NA OCENĘ 4	75% punktów z pisemnego sprawdzianu oraz prawidłowo wykonana diagnoza własnego stylu komunikowania i testu na rozpoznawanie cech postawy asertywnej
NA OCENĘ 5	90% punktów z pisemnego sprawdzianu oraz prawidłowo wykonana diagnoza własnego stylu komunikowania i testu na rozpoznawanie cech postawy asertywnej
EFEKT KSZTAŁCENIA 7	
NA OCENĘ 3	Udział w dyskusji i praca w zespole nad zadaniem dotyczącym możliwości radzenia sobie w sytuacjach trudnych podczas negocjacji
NA OCENĘ 4	Udział w dyskusji i praca w zespole nad zadaniem dotyczącym możliwości radzenia sobie w sytuacjach trudnych podczas negocjacji
NA OCENĘ 5	Udział w dyskusji i praca w zespole nad zadaniem dotyczącym możliwości radzenia sobie w sytuacjach trudnych podczas negocjacji
EFEKT KSZTAŁCENIA 9	
NA OCENĘ 3	Pisemne sformułowanie opinii dotyczącej przebiegu negocjacji i formy zamknięcia oraz zaproponowanie monitoringu efektów i realizacji ustaleń



NA OCENĘ 4	Pisemne sformułowanie opinii dotyczącej przebiegu negocjacji i formy zamknięcia oraz zaproponowanie monitoringu efektów i realizacji ustaleń
NA OCENĘ 5	Pisemne sformułowanie opinii dotyczącej przebiegu negocjacji i formy zamknięcia oraz zaproponowanie monitoringu efektów i realizacji ustaleń

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK3	K_U01	Cel1	W2 W5 W5 W6 W11 W12	M1 M2 M3 M4 M5 M6	F2 F1 P1
EK7	K_K04	Cel1	W8 W9 W7 W5 W6 W8 W9 W7	M1 M2 M3 M4 M5 M6	F2 F1
EK9	K_K08	Cel1	W10 W12 W6 W8 W7	M1 M2 M3 M4 M5 M6	F2 F1 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

1. Nęcki, Z. — *Negocjacje w biznesie.*, Kraków, 2000, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

1. Winch, A., Winch, S. — *Negocjacje. Jednostka Organizacja Kultura.*, Warszawa, 2010, Wydawnictwo Difin SA
2. Lyons, C. — *JA wygrywam, TY wygrywasz niezbędnik negocjatora. Jak czytać rozmówcę i budować konsensus*, Warszawa, 2008, Wydawnictwo MT Biznes
3. Kendik, M. — *Negocjacje międzynarodowe*, Warszawa, 2009, Wydawnictwo Difin SA
4. Sambor, W., Skrobisz, W., Babrzyński, D., Łabędzki, R. — *Scenariusze negocjacji biznesowych. Trening umiejętności.*, Warszawa, 2009, Poltext
5. Lewicki, R.J., Saunders, D.M., Barry, B., Minton, J.M. — *Zasady negocjacji*, Poznań, 2008, REBIS

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab Małgorzata Siekańska (kontakt: malgorzata.siekanska@awf.krakow.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

mgr Leszek Mazanek (kontakt: leszek.mazanek@awf.krakow.pl)

dr hab Małgorzata Siekańska (kontakt: malgorzata.siekanska@awf.krakow.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(kierownik)

(dziekan)



PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....

.....