

AKADEMIA WYCHOWANIA FIZYCZNEGO IM.
BRONISŁAWA CZECHA
W KRAKOWIE

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów, którzy rozpoczęli studia w roku akademickim 2015/2016

Wydział Wychowania Fizycznego i Sportu

Kierunek studiów: Wychowanie Fizyczne II stopnia

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: Stacjonarne

Kod kierunku: 16.1

Stopień studiów: II

Specjalności: Menadżer sportu

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje i podejmowanie decyzji
KOD PRZEDMIOTU	WFIS16.1 ASD13
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty specjalistyczne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1.00
JĘZYK WYKŁADOWY	polski
SEMESTRY	4

2 FORMA ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	ZAJĘCIA LABORATORYJNE	ZAJĘCIA PRAKTYCZNE	SEMINARIUM DYPLOMOWE
4	0	15	0	0	0



3 CELE PRZEDMIOTU

Cell 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 Znajomość podstawowych zagadnień z zakresu komunikacji społecznej oraz psychologii

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

- EK1 Wiedza: K_W04: jest świadomy jedności psychofizycznej człowieka, posiada szeroki zasób pojęć i wiedzy o psychicznym funkcjonowaniu człowieka w kontekście działalności edukacyjnej i sportowej
- EK2 Wiedza: K_U04: potrafi komunikować się i współpracować z osobami, będącymi podmiotami działalności edukacyjnej oraz z innymi osobami współdziałającymi w procesie dydaktyczno-wychowawczym i specjalistami wspierającymi ten proces
- EK3 Kompetencje społeczne: K_K04: zna zasady oraz posiada umiejętności budowy i prowadzenia skutecznego zespołu, potrafi uświadomić członkom zespołu ich miejsce i rolę w grupie oraz znaczenie współdziałania dla osiągnięcia celu

6 TREŚCI PROGRAMOWE

ĆWICZENIA

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
Ć1	Rozumienie istoty negocjacji; Zasady podejmowania decyzji o przystąpieniu do negocjacji.	1
Ć2	Możliwości wykorzystywania negocjacji jako sposobu rozwiązywania konfliktów i zapobiegania ich eskalacji.	1
Ć3	Rozpoznawanie rodzajów negocjacji i dostosowywanie stylów negocjacji;	1
Ć4	Model i etapy procesu negocjacji (przygotowanie, przebieg, zamknięcie)	1
Ć5	Rozpoznawanie psychologicznych aspektów prowadzenia negocjacji.	1
Ć6	Emocje w negocjacjach (rozpoznawanie emocji i podstawowe sposoby radzenia sobie z emocjami własnymi i emocjami partnera negocjacyjnego)	1
Ć7	Techniki negocjacyjne i zasady podejmowania decyzji o wyborze strategii.	1
Ć8	Czynniki ułatwiające osiągnięcie celu negocjacyjnego.	1
Ć9	Zastosowanie analizy transakcyjnej w negocjacjach.	1
Ć10	Rozpoznawanie najczęstszych błędów podejmowanych przez negocjatorów.	1
Ć11	Cechy i umiejętności dobrego negocjatora.	1
Ć12	Sposoby obrony przed manipulacją. Podejmowanie decyzji w sytuacji impasu i radzenie sobie z oporem.	2
Ć13	Zawieszanie i zamykanie negocjacji w sposób dający możliwość powrotu do rozmów.	1
Ć14	Rozumienie kontekstu kulturowego negocjacji. Przygotowanie do negocjacji międzynarodowych.	1
	RAZEM	15

7 METODY DYDAKTYCZNE

- M1 Dyskusja



- M2 Praca w grupach
M3 Praca z podręcznikiem
M4 Sesje rozwiązywania problemu

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	15
Konsultacje przedmiotowe	0
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
Inne	
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	8
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	2
Inne	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	25
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	1

9 METODY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1	Ćwiczenie praktyczne
F2	Aktywność na zajęciach

OCENA PODSUMOWUJĄCA

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

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3	Posiada dostateczną wiedzę oraz zna zasób pojęć z zakresu psychicznego funkcjonowania człowieka w sytuacji negocjacji i podejmowania decyzji.
NA OCENĘ 4	Posiada wiedzę oraz zna zasób pojęć z zakresu psychicznego funkcjonowania człowieka w sytuacji negocjacji i podejmowania decyzji.
NA OCENĘ 5	Posiada szczegółową wiedzę oraz zna zasób pojęć z zakresu psychicznego funkcjonowania człowieka w sytuacji negocjacji i podejmowania decyzji.
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3	Jest wystarczająco przygotowany (od strony teoretycznej i praktycznej) do działań profesjonalnych w sytuacji negocjowania i podejmowania decyzji. Potrafi komunikować się oraz współpracować.
NA OCENĘ 4	Jest dobrze przygotowany (od strony teoretycznej i praktycznej) do działań profesjonalnych w sytuacji negocjowania i podejmowania decyzji. Potrafi komunikować się oraz współpracować.
NA OCENĘ 5	Jest bardzo dobrze przygotowany (od strony teoretycznej i praktycznej) do działań profesjonalnych w sytuacji negocjowania i podejmowania decyzji. Potrafi komunikować się oraz współpracować.



EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3	Zna w stopniu wystarczającym zasady oraz posiada umiejętności budowy i prowadzenia skutecznego zespołu negocjacyjnego, potrafi uświadomić członkom zespołu ich miejsce i rolę w grupie oraz znaczenie współdziałania dla osiągnięcia celu.
NA OCENĘ 4	Dobrze zna zasady oraz posiada umiejętności budowy i prowadzenia skutecznego zespołu negocjacyjnego, potrafi uświadomić członkom zespołu ich miejsce i rolę w grupie oraz znaczenie współdziałania dla osiągnięcia celu.
NA OCENĘ 5	Bardzo dobrze zna zasady oraz posiada umiejętności budowy i prowadzenia skutecznego zespołu negocjacyjnego, potrafi uświadomić członkom zespołu ich miejsce i rolę w grupie oraz znaczenie współdziałania dla osiągnięcia celu.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K_W04 jest świadomy jedności psychofizycznej człowieka, posiada szeroki zasób pojęć i wiedzy o psychicznym funkcjonowaniu człowieka w kontekście działalności edukacyjnej i sportowej	Cel1	Ć1 Ć2 Ć4 Ć5 Ć6		P1
EK2	K_U04: potrafi komunikować się i współpracować z osobami, będącymi podmiotami działalności edukacyjnej oraz z innymi osobami współdziałającymi w procesie dydaktyczno-wychowawczym i specjalistami wspierającymi ten proces	Cel1	Ć3 Ć7 Ć8 Ć9 Ć10		F2 F1 P1



EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK3	K_K04:zna zasady oraz posiada umiejętności budowy i prowadzenia skutecznego zespołu, potrafi uświadomić członkom zespołu ich miejsce i rolę w grupie oraz znaczenie współdziałania dla osiągnięcia celu	Cel1	Ć2 Ć11 Ć12 Ć13 Ć14		F2 F1 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

- 1 Nęcki Zbigniew — *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 rozmówce i budować konsensus*, Warszawa, 2008, Wydawnictwo MT Biznes
- 3 Lewicki, R.J., Saunders, D.M., Barry, B., Minton, J.M. — *Zasady negocjacji*, Poznań, 2008, Wydawnictwo REBIS

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. prof. nadzw. Jan Blecharz (kontakt: jan.blecharz@awf.krakow.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

dr hab. prof. nadzw. Jan Blecharz (kontakt: jan.blecharz@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)

.....