

Strategie i techniki negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów - course description

General information	
Course name	Strategie i techniki negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów
Course ID	15.9-WB-BZŚP-StrNegoc-S17
Faculty	Faculty of Biological Sciences
Field of study	Biomonitoring i zarządzanie środowiskiem
Education profile	academic
Level of studies	First-cycle studies leading to Bachelor's degree
Beginning semester	winter term 2021/2022

Course information	
Semester	6
ECTS credits to win	2
Course type	obligatory
Teaching language	polish
Author of syllabus	

Classes forms					
The class form	Hours per semester (full-time)	Hours per week (full-time)	Hours per semester (part-time)	Hours per week (part-time)	Form of assignment
Laboratory	15	1	15	1	Credit with grade

Aim of the course

Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta z elementami wiedzy z zakresu negocjacji w nawiązaniu do podstaw komunikacji społecznej i wiedzy dotyczącej społecznych aspektów funkcjonowania konfliktów.

Prerequisites

Brak

Scope

1. Elementy komunikacji w negocjacjach.

1.1. Komunikowanie jako proces.

1.2. Komunikacja niewerbalna (wybrane elementy).

1.3. Komunikacja werbalna (sztuka zadawania pytań, słuchanie jako element działań komunikacyjnych).

2. Blok treści związanych z elementami wiedzy o konfliktach.

2.1 Definicje, typologie, warunki powstawania, płaszczyzny występowania.

2. 2. Dynamika konfliktu.

2.3. Funkcje konfliktów.

2.4. Opanowywanie sporów – metodyka działań w sytuacji konfliktowej (negocjacje, mediacje, arbitraż sąd).

3. Blok treści związanych z negocjacjami.

3.1. Style negocjacyjne.

3.2. Przebieg procesu negocjacji (fazy).

3.3. Techniki negocjacyjne.

Teaching methods

Elementy wykładu z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, symulacje zastosowania wybranych technik negocjacyjnych, dyskusja, praca w grupach.

Learning outcomes and methods of theirs verification

Outcome description	Outcome symbols	Methods of verification	The class form
Student posiada kompetencje w zakresie wykorzystania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji w środowisku społecznym i zawodowym	• K_K09	• activity during the classes	• Laboratory
Student uczestnicząc w dyskusji wykazuje otwartość na odmienne poglądy uczestników dyskusji ale też wykazuje umiejętności obrony własnych przekonań.	• K_U26	• activity during the classes	• Laboratory

Assignment conditions

Aktywny studenta w trakcie zajęć związany z merytorycznym (nawiązującym do omawianych zagadnień) udziałem w dyskusji (50%) oraz grupowe przygotowanie w trakcie zajęć scenariusza symulacji procesu negocjacyjnego sytuacji konfliktowej (50%).

Recommended reading

1. Borgiel – Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, PWE, Warszawa 2010.
2. Drobek - Ostrowska B., Podstawy komunikowania społecznego, Wrocław 2007.
3. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, PSB , Kraków 1991.
4. Rządca R., Negocjacje w interesach, PWE, Warszawa 2003.
5. Słaboń A., Konflikt społeczny i negocjacje, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2008.
6. Wasilewska W., Efektywne negocjacje w biznesie, Uniwersytet Warmiński - Mazurski, Olsztyn 2010.

Further reading

1. Białut R., Skuteczne negocjacje, CIM, Warszawa 1994.
2. Bercoff M. A., Negocjacje. Harwardzki Projekt Negocjacyjny w 10 pytaniach, PWE, Warszawa 2007.
3. Fisher R., Ury W., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 1991.
4. Gmurzyński E., Morek R. (red.), Mediacje. Teoria i praktyka, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2009.
5. Haske U, Konflikty w życiu zawodowym, Wydawnictwo Jedność, Kielce Haske U., 2005.
6. Pease A., Mowa ciała. Jak odczytywać myśli innych ludzi z ich gestów, Jedność, Kielce 2001.
7. Ury W., Odchodząc od NIE: Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 1995.
8. Zbiegień – Maciąg L., Taktyki i techniki negocjacyjne, Wydawnictwo AGH, Kraków 1995.

Notes

Modified by dr inż. Agnieszka Ważna (last modification: 07-04-2021 15:03)

Generated automatically from SylabUZ computer system