

Strategie i techniki negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Strategie i techniki negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów
Kod przedmiotu	15.9-WB-BZŚP-StrNegoc-S17
Wydział	Wydział Nauk Biologicznych
Kierunek	Biomonitoring i zarządzanie środowiskiem
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. licencjata
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2022/2023

Informacje o przedmiocie	
Semestr	6
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Laboratorium	15	1	15	1	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

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

Wymagania wstępne

Brak

Zakres tematyczny

- Elementy komunikacji w negocjacjach.
 - Komunikowanie jako proces.
 - Komunikacja niewerbalna (wybrane elementy).
 - Komunikacja werbalna (sztuka zadawania pytań, słuchanie jako element działań komunikacyjnych).
- Blok treści związanych z elementami wiedzy o konfliktach.
 - Definicje, typologie, warunki powstawania, płaszczyzny występowania.
 - Dynamika konfliktu.
 - Funkcje konfliktów.
 - Opanowywanie sporów – metodyka działań w sytuacji konfliktowej (negocjacje, mediacje, arbitraż sąd).
- Blok treści związanych z negocjacjami.
 - Style negocjacyjne.
 - Przebieg procesu negocjacji (fazy).
 - Techniki negocjacyjne.

Metody kształcenia

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

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student posiada kompetencje w zakresie wykorzystania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji w środowisku społecznym i zawodowym	K_K09	aktywność w trakcie zajęć	Laboratorium

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student uczestnicząc w dyskusji wykazuje otwartość na odmienne poglądy uczestników dyskusji ale też wykazuje umiejętności obrony własnych przekonań.	• K_U26	• aktywność w trakcie zajęć	• Laboratorium

Warunki zaliczenia

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%).

Literatura podstawowa

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 Warmińsko - Mazurski, Olsztyn 2010.

Literatura uzupełniająca

1. Błałut 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.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr inż. Agnieszka Ważna (ostatnia modyfikacja: 20-04-2022 10:16)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ