

AKADEMIA WYCHOWANIA FIZYCZNEGO IM.
BRONISŁAWA CZECHA
W KRAKOWIE

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów, którzy rozpoczęli studia w roku akademickim 2014/2015

Wydział Turystyki i Rekreacji

Kierunek studiów: Turystyka i Rekreacja

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: Stacjonarne

Kod kierunku: 812

Stopień studiów: II

Specjalności: Zarządzanie biznesem turystycznym

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Negotiations
KOD PRZEDMIOTU	TIR812 ASTM6
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty specjalnościowe
LICZBA PUNKTÓW ECTS	3.00
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

Cell Głównym celem zajęć jest pogłębienie wiedzy oraz rozwinięcie umiejętności negocjacyjnych (z uwzględnieniem negocjacji międzynarodowych) 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

- EK1 Wiedza: Rozumie i poddaje analizie procesy psychospołeczne charakterystyczne dla turystyki i rekreacji, niezbędne dla oceny ich skutków i przewidywania następstw w wybranym zakresie
- EK2 Wiedza: Zna i rozumie zasady podejmowania i rozwoju przedsiębiorczości w zakresie turystyki i rekreacji, w tym zasady formułowania strategii gospodarczych umożliwiających przedsiębiorcom efektywne świadczenie dóbr i usług zaspakajających potrzeby związane z turystyką i rekreacją
- EK3 Wiedza: Posiada pogłębioną umiejętność stosowania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji w sytuacjach charakterystycznych dla turystyki i rekreacji
- EK4 Wiedza: Potrafi opracować, zaprezentować i wdrożyć program działań społecznych, edukacyjnych i poznawczych lub prozdrowotnych, związanych z wybraną specjalnością
- EK5 Kompetencje społeczne: Samodzielnie podejmuje uzupełnianie posiadanej wiedzy, także w zakresie wykraczającym poza profil studiów, oraz nabytych umiejętności; merytorycznie i krytycznie ocenia proponowane formy kształcenia i doskonalenia
- EK6 Kompetencje społeczne: Realistycznie ocenia swoje kompetencje, jest świadom ich ograniczeń, także wynikających z potrzeby ochrony interesów innych osób i wie, kiedy zwrócić się do ekspertów
- EK7 Kompetencje społeczne: Wykazuje przywództwo wobec kierowanego zespołu a także wobec uczestników imprez turystycznych i zajęć rekreacyjnych, zgodnie z pełnioną rolą zawodową
- EK8 Kompetencje społeczne: Potrafi oceniać warunki realizacji podejmowanych i powierzanych sobie zadań i określać priorytety w działaniach służących ich realizacji
- 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



WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
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
C1	1. Diagnozowanie 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	25
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	15
Inne	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	75
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	3

9 METODY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1	Aktywność na zajęciach
F2	Ćwiczenie praktyczne

OCENA PODSUMOWUJĄCA

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

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3	60% punktów z pisemnego sprawdzianu
NA OCENĘ 4	75% punktów z pisemnego sprawdzianu
NA OCENĘ 5	90% punktów z pisemnego sprawdzianu
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3	60% punktów z pisemnego sprawdzianu
NA OCENĘ 4	75% punktów z pisemnego sprawdzianu
NA OCENĘ 5	90% punktów z pisemnego sprawdzianu
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 4	
NA OCENĘ 3	Wykonanie zadania na podanym przykładzie a następnie omówienie i dyskusja w grupie
NA OCENĘ 4	Wykonanie zadania na podanym przykładzie a następnie omówienie i dyskusja w grupie
NA OCENĘ 5	Wykonanie zadania na podanym przykładzie a następnie omówienie i dyskusja w grupie
EFEKT KSZTAŁCENIA 5	
NA OCENĘ 3	Obserwacja ćwiczenia polegającego na symulacji zachowania w sytuacji impasu lub oporu



NA OCENĘ 4	Udział w ćwiczeniu polegającym na symulacji zachowania w sytuacji impasu lub oporu
NA OCENĘ 5	Udział w ćwiczeniu polegającym na symulacji zachowania w sytuacji impasu lub oporu oraz udział w dyskusji
EFEKT KSZTAŁCENIA 6	
NA OCENĘ 3	Podanie własnego przykładu i prawidłowo wykonane ćwiczenie dotyczące rozpoznawania stanowisk i potrzeb partnerów negocjacji oraz wskazania możliwych zagrożeń
NA OCENĘ 4	Podanie własnego przykładu i prawidłowo wykonane ćwiczenie dotyczące rozpoznawania stanowisk i potrzeb partnerów negocjacji oraz wskazania możliwych zagrożeń
NA OCENĘ 5	Podanie własnego przykładu i prawidłowo wykonane ćwiczenie dotyczące rozpoznawania stanowisk i potrzeb partnerów negocjacji oraz wskazania możliwych zagrożeń
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 8	
NA OCENĘ 3	60% punktów z pisemnego sprawdzianu oraz potwierdzenie podczas ćwiczeń umiejętności praktycznego wykorzystania wiedzy na podstawie analizy przykładu
NA OCENĘ 4	75% punktów z pisemnego sprawdzianu oraz potwierdzenie podczas ćwiczeń umiejętności praktycznego wykorzystania wiedzy na podstawie analizy przykładu
NA OCENĘ 5	90% punktów z pisemnego sprawdzianu oraz potwierdzenie podczas ćwiczeń umiejętności praktycznego wykorzystania wiedzy na podstawie analizy przykładu
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
EK1	K_W04	Cel1	W1 W2 C5 C8 C9 C10	M1 M4	F1 P1
EK2	K_W14	Cel1	W2 W4 W7 C3 C4	M1 M5	F2 P1
EK3	K_U01	Cel1	W2 W5 W6 W11 W12 C5	M1 M3 M4	F1 F2 P1
EK4	K_U04	Cel1	W3 W4 W13 W14 C8 C9 C10	M3 M4 M5	F1 F2
EK5	K_K01	Cel1	W11 C1 C2	M1 M2 M3 M5	F1
EK6	K_K02	Cel1	W6 W10 W11 C1 C6	M1 M2 M6	F1 F2 P1
EK7	K_K04	Cel1	W5 W7 W8 W9 C6 C7 C8 C9	M3 M4	F1 F2



EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK8	K_K05	Cel1	W8 W10 W14 C2 C3 C4	M1 M3 M5	F1 F2 P1
EK9	K_K08	Cel1	W8 W12 C6 C7 C10	M1 M4	F1 F2 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

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

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

- 1 1. Winch, A., Winch, S. — *Negocjacje. Jednostka Organizacja Kultura*, Warszawa, 2010, Wydawnictwo Difin SA
- 2 2. Lyons, C. — *JA wygrywam, Ty wygrywasz - niezbędnik negocjatora. Jak czytać rozmówce i budować konsensus*, Warszawa, 2008, Wydawnictwo MT Biznes
- 3 3. Kendik, M. — *Negocjacje międzynarodowe*, Warszawa, 2009, Wydawnictwo Difin SA
- 4 4. Sambor, W., Skrobisz, W., Babrzyński, D., Łabędzki, R. — *Scenariusze negocjacji biznesowych. Trening umiejętności.*, Warszawa, 2009, Poltext
- 5 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 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)

.....
.....