|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| C:\Users\DELL\Desktop\WSP - logo wraz z nagłówkiem CMYK.jpg | | | | | **WYŻSZA SZKOŁA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**  IM. KS. KAZIMIERZA KUJAWSKIEGO  W INOWROCŁAWIU | | | | |
|  | | |  | |
| **KARTA PRZEDMIOTU**  **2023 - 2026** | | | | | | | | | |
| **Kod przedmiotu** | | | **ALP\_601** | | | | | | |
| **Nazwa przedmiotu** | | | **TECHNIKI NEGOCJACJI I MEDIACJI** | | | | | | |
| **USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW** | | | | | | | | | |
| **Kierunek studiów** | | | Administracja | | | | | | |
| **Forma studiów** | | | niestacjonarne | | | | | | |
| **Poziom studiów** | | | pierwszego stopnia/licencjackie | | | | | | |
| **Profil studiów** | | | praktyczny | | | | | | |
| **Dziedzina nauki/ dyscyplina naukowa** | | | dziedzina nauk społecznych/ dyscyplina naukowa: nauki prawne, nauki o polityce i administracji | | | | | | |
| **Jednostka prowadząca** | | | Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości  im. Księcia Kazimierza Kujawskiego w Inowrocławiu | | | | | | |
| **Osoby prowadzące** | | |  | | | | | | |
| **OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU** | | | | | | | | | |
| **Status przedmiotu** | | | obowiązkowy | | | | | | |
| **Przynależność do modułu** | | | moduł kierunkowy | | | | | | |
| **Język wykładowy** | | | polski | | | | | | |
| **Semestry, na których realizowany jest przedmiot** | | | szósty | | | | | | |
| **Wymagania wstępne** | | | dla realizowania treści tego przedmiotu niezbędne jest uprzednie zaliczenie przedmiotu: Prawo administracyjne | | | | | | |
| **FORMY, SPOSOBY I METODY PROWADZENIA ZAJĘĆ** | | | | | | | | | |
| **studia niestacjonarne** | | | | | | | | | |
| **Formy zajęć** | wykład | ćwiczenia | | seminarium | laboratorium | projekt/ prezentacja | praktyka | samokształcenie | **ECTS** |
| **Liczba godz.** | 8 | 8 | | – | – | – | – | 9 | **1** |
| **Forma realizacji zajęć** | | | wykład, ćwiczenia | | | | | | |
| **Sposób zaliczenia zajęć** | | | wykład: zaliczenie na ocenę w formie kolokwium pisemnego  ćwiczenia: kolokwium pisemne z zadaniami i pytaniami  problemowymi (50%)  wypowiedź ustna podczas zajęć (10%)  projekt praktyczny (40%) | | | | | | |
| **Metody dydaktyczne** | | | Wykładproblemowy, informacyjny  Ćwiczenia - Praca w grupach, dyskusja, prezentacja multimedialna | | | | | | |
| **WYKAZ LITERATURY** | | | | | | | | | |
| **Podstawowa** | | | 1. Jabłońska-Bonca J., Zeidler T., *Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji*, 2023 2. Słupińska K., Gracz L., *Negocjacje i komunikacja*, 2023. | | | | | | |
| **Uzupełniająca** | | | 1. Luden B., *Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach?*, Gdańsk 2014. | | | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **CELE, TREŚCI PROGRAMOWE I EFEKTY UCZENIA SIĘ** | |
| **CELE PRZEDMIOTU** | |
| **Cel 1** | Przekazanie studentom podstaw wiedzy dotyczącej powstawania i eskalacji konfliktów w sytuacjach publicznych oraz różnych sytuacjach życia codziennego, istoty i dynamiki konfliktów, możliwości rozwiązywania konfliktów przy wykorzystaniu negocjacji i mediacji. |
| **Cel 2** | Nabycie przez studentów umiejętności analizowania sytuacji konfliktowej, przygotowania i prowadzenia negocjacji i mediacji w praktyce działań administracji. |
| **Cel 3** | Nabycie przez studentów kompetencji społecznych sprzyjających właściwemu zachowaniu w sytuacji konfliktowej, wykorzystywać różne taktyki i techniki negocjacji i mediacji w praktyce. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TREŚCI PROGRAMOWE** | | |
| **Forma** | **Liczba godzin** | **Treści programowe** |
| wykład | niestacjonarne 8 godz. | 1. Pojęcie negocjacji 2. Rodzaje negocjacji 3. Pojęcie BATNA, ceny brzegowej, ZOPA 4. Budowa wartości w negocjacjach 5. Przygotowanie negocjacji 6. Techniki prowadzenia negocjacji 7. Taktyka w negocjacjach 8. Mediacje w administracji 9. Rodzaje mediacji 10. Mediator- obowiązki i uprawnienia |
| ćwiczenia | niestacjonarne 8 godz. | 1. Przygotowanie negocjacji 2. Techniki prowadzenia negocjacji 3. Taktyka w negocjacjach 4. Budowa wartości w negocjacjach   Zajęcia mają charakter praktyczny – opierają się o rozwiązywanie kazusów, ćwiczenia praktyczne pozwalające zdobytą wiedzę teoretyczną przełożyć na praktykę zawodową. |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **EFEKTY UCZENIA SIĘ** | | | | | |
| **Student, który zaliczył przedmiot** | | | Odniesienie do efektów uczenia się | | |
| dla kierunku | I st. PRK poziom 6 | II st. PRK poziom 6 |
| w zakresie WIEDZY | | | | | |
| **EU 1** | | Ma wiedzę na temat istoty negocjacji i mediacji w administracji. | K\_W02 | P6U\_W | P6U\_WG |
| **EU 2** | | Student zna kulturowe i etyczne uwarunkowania negocjacji,  wie jakie są etapy prowadzenia negocjacji, wyznacza podstawowe granice i cele negocjacji | K\_W12 | P6U\_W | P6U\_WK |
| w zakresie UMIEJĘTNOŚCI | | | | | |
| **EU 3** | Student potrafi postępować jak dobry negocjator, stosując zdobyte umiejętności praktyczne | | K\_U13 | P6U\_U | P6U\_UK |
| **EU 4** | Student umie opracowywać strategię negocjacyjną | | K\_U04 | P6U\_U | P6U\_UG |
| **EU 5** | Student potrafi prowadzić negocjacje z zastosowaniem jej poszczególnych etapów | | K\_U10 | P6U\_U | P6U\_UG |
| w zakresie KOMPETENCJI | | | | | |
| **EU 6** | Student rozumie potrzebę dalszego zdobywania wiedzy z zakresu mediacji i negocjacji w administracji. | | K\_K01 | P6U\_K | P6U\_KK |
| **EU 7** | Student ma cechy dobrego negocjatora, zna rolę czynnika siły w negocjacjach. | | K\_K06 | P6U\_K | P6U\_KR |

|  |  |
| --- | --- |
| **KRYTERIA OCENY OSIĄGNIETYCH EFEKTÓW** | |
| **na ocenę 2,0** | poniżej 51% – opanowanie wiedzy na poziomie poniżej zadowalającego, brak podstawowej wiedzy w zakresie realizowanej tematyki technik negocjacji i mediacji |
| **na ocenę 3,0** | 51–60% – opanowanie na poziomie zadowalającym podstawowych kwestii wynikających z zagadnień technik negocjacji i mediacji |
| **na ocenę 3,5** | 61–70% – przyswojenie na średnim poziomie problematyki technik negocjacji i mediacji |
| **na ocenę 4,0** | 71–80% - uzyskanie wiedzy co do czynników kształtujących podstawowe zjawiska  z zakresu technik negocjacji i mediacji |
| **na ocenę 4,5** | 81–90% – kompleksowe panowanie treści programowych umożliwiające identyfikację zasad teoretycznych i praktycznych aspektów funkcjonowania technik negocjacji i mediacji |
| **na ocenę 5,0** | 91–100% – doskonałe, zaawansowane opanowanie treści programowych w tym części dotyczącej rozwiązywania problemów związanych z zastosowaniem technik negocjacji i mediacji w pracy zawodowej |

|  |
| --- |
| **METODY OCENY** |
| Ocena formująca |
| F1.Wypowiedzi studenta świadczące o zrozumieniu lub brakach w zrozumieniu treści omawianych  F2. Pytania zadawane przez studenta świadczące o poziomie wiedzy i zainteresowania problematyką  F3. Aktywność poznawcza studenta- znajomość literatury przedmiotu, samodzielne wyciąganie wniosków  F4. Przygotowanie wcześniejsze materiału i zaprezentowanie go przez studenta na zajęciach  F5. Bieżąca ocena postępów kształcenia – sprawdziany wiedzy, kolokwia |
| Ocena podsumowująca |
| P1. Ocena postępów w nauce – ocena zadań realizowanych w czasie trwania semestru (ocenianie ciągłe – ćwiczenia)  P2. Ocena z kolokwium kończącego przedmiot – egzamin (wykład)  P3. Ocena zaliczenia ćwiczeń w zaliczenia łączonego (ćwiczenia)  P4.Ocena z zaliczenia końcowego (wykład) |

|  |  |
| --- | --- |
| **Zaliczenie końcowe** | wykład: zaliczenie na ocenę w formie kolokwium pisemnego |
| **Zaliczenie końcowe** | ćwiczenia: kolokwium pisemne z zadaniami i pytaniami  problemowymi (50%)  wypowiedź ustna podczas zajęć (10%)  projekt praktyczny (40%) |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Metody (sposoby) weryfikacji i oceny zakładanych efektów uczenia się osiągniętych przez studenta** | | | | | | |
| **Efekt uczenia się** | **Forma oceny** | | | | | |
| **Egzamin pisemny wykład** | **Zaliczenie pisemne** | **Zaliczenia pisemne ćwiczeń** | **rozwiązywanie zadań praktycznych/ ocenianie ciągłe** | **sprawozdanie** | **inne** |
| **EU 1** |  | X |  |  |  |  |
| **EU 2** |  | X |  |  |  |  |
| **EU 3** |  |  |  | X |  |  |
| **EU 4** |  |  |  | X |  |  |
| **EU 5** |  |  |  | X |  |  |
| **EU 6** |  | X |  | X |  |  |
| **EU 7** |  | X |  | X |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STUDIA NIESTACJONARNE** | | | | | |
| **OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA – BILANS PUNKTÓW ECTS** | | | | | |
| **GODZINY KONTAKTOWE Z NAUCZYCIELEM AKADEMICKIM** | | | | | |
| **Forma aktywności**  (godziny wynikające z planu studiów) | | | | Obciążenie studenta | |
| Godziny | ECTS |
| wykłady | | | | 8 | 0,32 |
| ćwiczenia | | | | 8 | 0,32 |
| inne | | | | – | – |
| Razem | | | | 16 | 0,64 |
| **GODZ. BEZ UDZIAŁU NAUCZ. AKADEMICKIEGO WYNIKAJĄCE Z NAKŁADU PRACY STUDENTA** | | | | | |
| **Forma aktywności** | | | | Obciążenie studenta | |
| Godziny | ECTS |
| przygotowanie do zaliczenia/ egzaminu końcowego w formie pisemnej | | | | 5 | 0,2 |
| przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych/ w czasie trwania semestru - rozwiązywania zadań w trakcie zajęć | | | | 4 | 0,16 |
| przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury | | | | -- | -- |
| przygotowanie do dyskusji/ rozwiązywania zadań na zajęciach | | | | -- | -- |
| Razem | | | | 9 | 0,36 |
| **Razem przedmiot** | | | | **25** | **1,0** |
| **BILANS PUNKTÓW ECTS** | | | | | |
| Wykład | Ćwiczenia | Laboratorium | Pracownia/Projekt | Seminarium | Suma |
| 0,5 | 0,5 | – | – | – | 1,0 |