



MAŁOPOLSKA WYŻSZA SZKOŁA EKONOMICZNA W TARNOWIE

KARTA PROGRAMOWA

Moduł kształcenia	Negocjacje i mediacje	
Nazwa modułu kształcenia w języku angielskim	Negotiation and mediation	
Kierunek studiów	Zarządzanie	
Profil kształcenia	Ogólnoakademicki	
Forma kształcenia	stacjonarne	
Poziom przedmiotu (podstawowy/specjalnościowy/ ogólnouczelniany/kierunkowy/praktyczny)	kierunkowy	
Status przedmiotu (obowiązkowy/do wyboru)	Do wyboru	
Poziom modułu kształcenia	I stopień	
Język wykładowy	polski	
Semestr realizacji modułu	III-VI	
Liczba punktów ECTS	4	
Liczba godzin	Forma modułu: wykład	Forma modułu: ćwiczenia
	25	
Jednostka realizująca moduł	Katedra Zarządzania	
Moduły poprzedzające	-	

Syntetyczna charakterystyka modułu

Moduł poświęcony jest zagadnieniom związanym z negocjacjami i mediacjami w biznesie. W module wskazuje się na użyteczność znajomości zasad negocjacji oraz alternatywnych metod rozwiązywania sporów. Moduł ma za zadanie przybliżenie praktycznych obszarów zastosowań metod negocjacji oraz projektowania ugód i rozwiązywania konfliktów drogą przedsądową. Wprowadzenie w podstawowe zagadnienia z zakresu negocjacji i mediacji, opracowanie projektu przebiegu negocjacji handlowych ze szczególnym uwzględnieniem trudnych sytuacji negocjacyjnych, a także omówienie procesu mediacyjnego oraz roli mediatora w sporze. Zaproponowanie wskazówek, jakich użyć metod, jaką przyjąć postawę negocjacyjną i jak wykorzystać słabości drugiej strony, aby odnieść sukces w negocjacjach. Zaprezentowanie propozycji jak przygotować się do negocjacji i mediacji, jak wykorzystać mowę ciała podczas prowadzenia negocjacji i mediacji, jakie stosować środki taktyczne i sztuczki negocjacyjne, jak negocjować przez telefon oraz przy użyciu innych środków teleinformatycznych.

Cele modułu

Rozumienie istoty i znaczenia negocjacji i mediacji; stosowanie podstawowych technik negocjacyjnych oraz procesu mediacyjnego. Poznanie podstawowych zagadnień z zakresu umiejętności interdyscyplinarnych, komunikacyjnych i sztuki argumentacji, przydatnych w pracy zawodowej i wykorzystywanych w analizie zachodzących procesów rynkowych.

Opis efektów kształcenia modułu

Symbol efektu dla modułu	Osiągnięte efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku
		Wiedza:
W_01	Definiuje pojęcia z zakresu negocjacji i mediacji i rozumie konieczność prowadzenia negocjacji i mediacji w obszarze funkcjonowania przedsiębiorstwa.	K_W09++ K_W06++
W_02	Identyfikuje rzeczywiste problemy decyzyjne związane z negocjacjami oraz stosuje alternatywne metody rozwiązania sporu w otoczeniu rynkowym firmy	
W_03	Wyjaśnia i rozróżnia ogólne zasady negocjacji i mediacji	

Umiejętności:		
U_01	Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w określonym obszarze funkcjonowania przedsiębiorstwa i dostrzega konieczność stosowania zasad negocjacji i mediacji	K_U04 ++ K_U07 ++ K_U08 ++
U_02	Potrafi dokonywać obserwacji zjawisk i procesów zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu wykorzystując informacje w prowadzeniu negocjacji i mediacji	
U_03	Potrafi podejmować właściwe decyzje dotyczące stosowania zasad negocjacji oraz wdrożenia mediacji	
Kompetencje społeczne:		
K_01	Przygotowany do podejmowania decyzji negocjacyjnych i mediacyjnych	K_K03 ++ K_K06 ++
K_02	Przygotowany do brania odpowiedzialności za powierzone mu zadania i wytyczne dotyczące prowadzonych negocjacji oraz wdrożenia mediacji	
K_03	Przygotowany do przekonywania i negocjowania a także zastosowania formy ugody w imię osiągnięcia wspólnych celów przedsiębiorstwa.	

Kryteria oceny efektów kształcenia oraz metody ich weryfikacji

Symbol efektu (1)	na ocenę 2	na ocenę 3	na ocenę 4	na ocenę 5	na ocenę 6	Metody weryfikacji efektów (2)
W_01	Student nie zna pojęć z zakresu negocjacji i mediacji	Student potrafi wyjaśnić pojęcia związane z negocjacjami i mediacjami, jego wiedza jest w pełni odwrotna.	Student dobrze operuje pojęciami. Prezentuje dobre przygotowanie teoretyczne.	Student wyjaśniając zagadnienia teoretyczne podaje przykłady praktyczne, bardzo dobrze operuje pojęciami.	Student wyjaśnia w stopniu znacznie wykraczającym poza ramy modułu zagadnienia teoretyczne swobodnie ilustrując je przykładami.	T
W_02	Student nie zna zasad dotyczących budowania właściwej relacji z rynkiem w zakresie negocjacji i mediacji nie ma wiedzy teoretycznej na temat zasad negocjacji.	Student zna zasady dotyczące budowania właściwej relacji z rynkiem w zakresie negocjacji i mediacji	Student omawia zasady dotyczące budowania właściwej relacji z rynkiem w zakresie negocjacji, potrafi podać zasady negocjacji. Posiada dobre podstawy teoretyczne.	Student dysponuje uporządkowaną wiedzą teoretyczną sprawnie ilustrując ją przykładami praktycznymi.	Student posiada pogłębioną i usystematyzowaną wiedzę wykraczającą poza ramy modułu.	T, PP
W_03	Student nie zna zasad negocjacji i mediacji.	Student zna zasady negocjacji i mediacji, Jego wiedza jest w pełni odwrotna.	Student zna metody podstawowe zasady negocjacji.	Student dysponuje uporządkowaną wiedzą teoretyczną sprawnie ilustrując ją przykładami praktycznymi.	Student posiada pogłębioną i usystematyzowaną wiedzę wykraczającą poza ramy modułu.	T, PP
U_01	Student nie potrafi stosować wiedzy teoretycznej w określonym obszarze negocjacji i mediacji i nie dostrzega konieczności stosowania zasad negocjacji.	Student potrafi stosować wiedzę teoretyczną w określonym obszarze zasad negocjacji i mediacji i nie dostrzega konieczności stosowania zasad negocjacji.	Student potrafi stosować wiedzę teoretyczną w określonym obszarze negocjacji i nie dostrzega konieczności stosowania zasad negocjacyjnych.	Student prawidłowo dokonuje pełnej analizy zagadnienia, wzbogaca ją o własne wnioski i interpretacje. W sposób klarowny analizuje zależności między badanymi zjawiskami.	Student weryfikuje i analizuje zagadnienia przedmiotu z wykorzystaniem metod wykraczających poza zakres prezentowany w literaturze podstawowej i uzupełniającej.	PP,S,PG

U_02	Student nie zna zasad obserwacji zjawisk i procesów zachodzących w przedsiębiorstwie i powiązania tych zjawisk z zasadami negocjacji i mediacji	Student stosuje poznane zasady i w sposób właściwy wykorzystuje procesy zachodzące w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu.	Student stosuje poznane zasady i w sposób właściwy komunikuje się z klientem.	Student stosuje poznane zasady i w sposób właściwy komunikuje się z klientem, trafnie podejmuje decyzje związane z relacjami z otoczeniem rynkowym.	Student weryfikuje i analizuje sytuacje dotyczące negocjacji w sposób znacznie wykraczający poza zakres modułu.	PP, S, PG
U_03	Student nie potrafi podejmować właściwych decyzji dotyczących rozwoju przedsiębiorstwa z wykorzystaniem zasad negocjacji i mediacji	Student zna metody i potrafi podejmować właściwe decyzje dotyczących rozwoju przedsiębiorstwa z wykorzystaniem zasad negocjacji i mediacji	Student w stopniu dobrym opanował metody rozwiązywania właściwe decyzje dotyczące rozwoju przedsiębiorstwa i potrafi zastosować właściwe zasady i strategię negocjacyjne do konkretnych warunków.	Student trafnie podejmuje decyzje związane z wykorzystaniem taktyk i strategii negocjacyjnych i potrafi zastosować właściwe do konkretnych warunków.	Student weryfikuje i analizuje sytuacje dotyczące negocjacji w sposób znacznie wykraczający poza zakres modułu.	PP
K_01	Student nie potrafi samodzielnie pracować nad poszerzaniem własnej wiedzy.	Student wykazuje zainteresowanie wiedzą przekazywaną w ramach zajęć.	Student potrafi samodzielnie poszerzać zakres wiedzy prezentowany w trakcie modułu.	Student potrafi poszerzać wiedzę w oparciu o literaturę uzupełniającą modułu.	Student potrafi wykorzystać wiedzę w ujęciu znacznie wykraczającym tematykę modułu.	PP,S,PG
K_02	Student nie potrafi podejmować decyzji w oparciu o prezentowane informacje.	Student posiada podstawy dotyczące postępowania w procesie decyzyjnym.	Student w oparciu o posiadane informacje potrafi dokonać analizy i sformułować własne rozwiązania.	Student potrafi przedstawić własne wnioski i ocenić podjęte rozwiązania.	Student potrafi podejmować decyzję w ujęciu znacznie wykraczającym poza tematykę modułu.	PP
K_03	Student nie potrafi pracować w zespole.	Student potrafi współdziałać w zespole przy rozwiązywaniu problemów.	Student wykazuje się kreatywnością w pracy zespołowej.	Student potrafi organizować pracę zespołu, wykazuje się dużą kreatywnością.	Student posiada umiejętność kierowania zespołem i wykazuje się odpowiedzialnością za pracę zespołu.	PP, PG,S

- (1) wpisać symbol efektu kształcenia
(2) wpisać np.: EU – egzamin ustny; EP – egzamin pisemny; T – test; P – prezentacja; PR – projekt; ES – esej; RE – referat, PG – praca w grupie, S – scenki, itp.

Treści kształcenia modułu	
Forma modułu: wykład	Forma modułu: ćwiczenia
<ol style="list-style-type: none"> 1. Wprowadzenie do negocjacji i mediacji 2. Fazy negocjacji. 3. Przygotowanie i planowanie negocjacji. 4. Wyznaczanie celów, ustalanie kosztu ustępstw, osiągnięcie granicy ustępstw - wskazówki niewerbalne. 5. Niebezpieczne zwroty negocjacyjne. 6. Mediacja jako alternatywa dla polubownego rozwiązywania sporów sądowych. 7. Posiedzenie mediacyjne i rola mediatora 8. Nieprzewidziane sytuacje negocjacyjne i mediacyjne. 9. Komunikacja niewerbalna. 10. Kontrola nad komunikacją. 11. Celowe wykorzystanie zachowań niewerbalnych w negocjacjach i mediacjach. 	

Literatura podstawowa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bargiel – Matusiewicz K., <i>Negocjacje i mediacje</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007. 2. Lewicki R. J., <i>Zasady negocjacji : kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów</i>, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005. 3. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Kluczbork : Drukarnia "Antykwa", Kraków 2000. 4. Brdulak H., Brdulak J., <i>Negocjacje handlowe</i>, Polskie Wydaw. Ekonomiczne, Warszawa 2000. <ol style="list-style-type: none"> 5. Kodeks Cywilny, Kodeks Postępowania Cywilnego, Kodeks Handlowy 6. Rozp. Min. Sprawiedliwości dot. zakresu mediacji i mediatora
Literatura uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kamiński J., <i>Negocjowanie : techniki rozwiązywania konfliktów</i>, "Poltext", Warszawa 2003. 2. Rządca R.A., <i>Negocjacje w interesach : jak negocjują organizacje</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003. 3. Peeling N., <i>Negocjacje : co dobry negocjator wie, robi i mówi</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010. 4. Cenker E.M., <i>Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej</i>, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2011. <ol style="list-style-type: none"> 5. Alfred Bierach „Sztuka czytania z twarzy” j.w. 6. Prac. zbior. red. Agnieszka Rękas „Czy tylko sąd rozstrzygnie w sporze? Mediacja i sądownictwo polubowne” Warszawa 2010r, wyd. HELDRUK

Metody dydaktyczne

Wykład z prezentacją multimedialną. Ćwiczenia z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej oraz innych narzędzi szkoleniowo-trenerskich. Zajęcia prowadzone są metodą pracy w grupach z wykorzystaniem analizy przypadków, dyskusji oraz scenek i prezentacji poszczególnych elementów przedmiotu. Poznawanie psychologicznych aspektów działań negocjacyjnych i mediacyjnych – określenie stylów myślenia i działania stron negocjacji i mediacji.

Nakład czasu pracy studenta w przeliczeniu na godziny i punkty ECTS

Elementy składające się na pracę studenta	Ilość godzin	Ilość punktów ECTS	
Udział w wykładach	25		
Udział w ćwiczeniach	-		
Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	15		
Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	-		
Przygotowanie się do egzaminu	25		
Przygotowanie się do zaliczenia	-		
Przygotowanie eseju	-		
Przygotowanie prezentacji w grupie	15		
Przygotowanie referatu	-		
Przygotowanie projektu	-		
Inne (przyswojenie przekazanych materiałów dodatkowych oraz samodzielna praca nad technikami negocjacji i mediacji)	20		
Suma	100		4