

Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki

Karta przedmiotu

Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów nazwa przedmiotu
Negotiations and solving of social problems nazwa przedmiotu w języku angielskim
polski język wykładowy
przedmioty ogólne kategoria przedmiotu/grupa zajęć

Cykl kształcenia rozpoczynający się od: rok akademicki 2025/26

Jednostka organizacyjna: do ustalenia z opiekunem kierunku

Kierunek studiów: do ustalenia z opiekunem kierunku

Specjalność: do ustalenia z opiekunem kierunku

Profil studiów: do ustalenia z opiekunem kierunku

Poziom studiów: do ustalenia z opiekunem kierunku

Forma studiów: do ustalenia z opiekunem kierunku

Wymagania wstępne:

1. brak wymagań wstępnych

Cele przedmiotu:

1. Zapoznanie studentów z zasadami i technikami negocjacji i rozwiązywania konfliktów w różnych sytuacjach zawodowych i społecznych.
2. Wykształcenie umiejętności negocjowania i rozwiązywania konfliktów o różnym charakterze.
3. Uświadomienie studentom wagi twórczego poszukiwania rozwiązań niezbędnych w działalności zawodowej i społecznej.

Efekty uczenia się:

Kod efektu uczenia się	Opis efektu uczenia się	Kod kierunkowego efektu uczenia się
Wiedza Absolwent zna i rozumie:		
EW1	zasady negocjacji i rozwiązywania konfliktów w różnych sytuacjach zawodowych i społecznych, wyjaśnia mechanizmy psychologiczne powstawania i rozwiązywania konfliktów	
Umiejętności Absolwent potrafi:		
EU1	w sposób twórczy i samodzielny zaplanować i przeprowadzić negocjacje w różnych sytuacjach zawodowych i biznesowych.	
Kompetencje społeczne Absolwent jest gotów do:		
EK1	twórczego poszukiwania rozwiązań w różnych sytuacjach konfliktowych i negocjacyjnych	

Forma zajęć, semestralna liczba godzin:

Semestr	Punkty ECTS	Forma zaliczenia (E/Z)	Wykłady (W)	Ćwiczenia (C)	Laboratoria (L)	Laboratoria komputerowe (LK)	Projekty (P)	Seminaria (S)	Praktyki zawodowe (PZ)
3	1	Z	0	15	0	0	0	0	0

E - egzamin; Z - zaliczenie Treści programowe:

Lp.	Forma zajęć	tematyka zajęć	Liczba godzin
1	C	Konflikty - struktura i typy konfliktów; interpersonalne, społeczne i organizacyjne przyczyny konfliktów. Strategie rozwiązywania	3
2	C	Podstawowe rozróżnienia w teorii i praktyce negocjacji. Podstawowe zasady i typy negocjacji; strategie i taktyki negocjacji. Negocjacje jako własność problemu.	3
3	C	Planowanie negocjacji, etapy negocjacji. Przygotowanie negocjacji	3
4	C	Techniki negocjacyjne, Zamknięcie negocjacji.	2
5	C	Podział ról w zespole negocjacyjnym. Emocje w negocjacjach, zasady i techniki wywierania wpływu. Argumentacja perswazyjna.	2
6	C	Przykładowe sytuacje negocjacyjne	2

Praca własna studenta:

Lp.	Opis pracy własnej	Liczba godzin
1	Przygotowanie do kolokwium	9
2	analiza przypadków	4
3	Konsultacje przedmiotowe w bezpośrednim kontakcie z prowadzącym	2

Metody dydaktyczne:

analiza przypadku, ćwiczenia, dyskusja, gra dydaktyczna, praca w grupach, prezentacja

Metody i techniki kształcenia na odległość:

zajęcia są możliwe do prowadzenia z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość.

Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się:

uczestnictwo w zajęciach, kolokwium, rozwiązanie zadania problemowego

Kryteria oceny:

1. Na ocenę 5.0 student zna i potrafi zidentyfikować w konkretnych sytuacjach mechanizmy konfliktogenne oraz wyjaśnić zasady negocjacji w złożonych sytuacjach zawodowych i biznesowych.
2. Na ocenę 5.0 student potrafi wskazać cele negocjacji, zaplanować negocjacje, wskazać właściwe techniki negocjacyjne oraz doprowadzić do finalizacji procesu negocjacyjnego

3. Na ocenę 5.0 student dobiera właściwe metody negocjacji i jest gotów do twórczego rozwiązania problemu negocjacyjnego

Literatura: obowiązkowa:

1. R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders - Zasady negocjacji, Poznań, 2011, Rebis
2. W. Wilmot, J.L. Hocker - Konflikty między ludźmi, Warszawa, 2011, PWN

zalecana/fakultatywna:

1. Ch. W. Moore - Mediacje, Warszawa, 2012, Kluwer
2. D.T. Kenrick, S.L. Neuberg, R.B. Cialdini - Psychologia społeczna, Gdańsk, 2002, GWP