

Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki

KARTA PRZEDMIOTU

Negotiation Techniques <i>nazwa przedmiotu</i>
Negotiation Techniques <i>nazwa przedmiotu w języku angielskim</i>
English <i>język wykładowy</i>
General Subjects <i>kategoria przedmiotu/grupa zajęć</i>

Cykl kształcenia rozpoczynający się od: rok akademicki 2025/2026, semestr 6.

Jednostka organizacyjna: Wydział Inżynierii Lądowej

Kierunek studiów:

Civil Engineering (Budownictwo w języku angielskim)

Specjalność:

Structural Design and Management in Civil Engineering (profile: Construction Technology and Management), Structural Design and Management in Civil Engineering (profile: Structural Design)

Profil studiów: Ogólnoakademicki

Poziom studiów: II

Forma studiów:

stacjonarne

Wymagania wstępne:

Without prerequisites

Cele przedmiotu:

1. Introducing basic concepts and knowledge on conflicts and methods of negotiation.
2. Developing the skill of negotiation using competitive and cooperative strategies and techniques.
3. Developing the attitude of professional responsibility in the world of technology.

Efekty uczenia się:

Kod efektu uczenia się	Opis efektu uczenia się	Kod kierunkowego efektu uczenia się
Wiedza Absolwent zna i rozumie:		
EW1	concepts and ideas concerning the nature of conflicts and strategy and tactics of negotiation.	
Umiejętności Absolwent potrafi:		
EU1	plan and carry out effective negotiation using proper methods and techniques either competitive or cooperative	
Kompetencje społeczne Absolwent jest gotów do:		
EK1	adopting the attitude of professional responsibility using social skills	

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)	Praktyka zawodowa (PZ)
3	2	Z		9					

E – egzamin; Z – zaliczenie

Treści programowe:

Lp.	Forma zajęć	Tematyka zajęć	Liczba godzin
1	W	The varieties of conflicts in the human world and the methods of resolving them. The importance of negotiation and communication.	1
2	W	Strategy and tactics of competitive (win-lose) negotiations. Aggressive tactics.	3
3	W	Strategy and tactics of integrative (win-win) negotiations. Creating the value in integrative strategy.	2
4	W	Interpersonal, team and organizational forms of communication. Public speeches.	1
5	W	Planning and preparation for negotiation, phases and stages of negotiation.	1
6	W	Typical techniques of social influence	1

Praca własna studenta:

Lp.	Opis pracy własnej	Liczba godzin
-----	--------------------	---------------

1	Study of recommended literature	12
2	Preparation for the test	13
3	Consultation (in direct contact with the teacher)	1

Metody dydaktyczne:

N1 Lecture

N2 Presentation

N3 Case studies

N4 Video materials

Metody i techniki kształcenia na odległość:

Teams

Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się:

REQUIREMENTS FOR PASSING THE COURSE

Positive grade from the final test (open questions) (GT)

OVERALL GRADE

Overall grade= GT

The scale of grades

For grade 5,0 Student explains the nature and place of conflicts in all forms of human life and the importance of negotiations. Describes the strategy and techniques of both competitive (win-lose) and integrative (win-win) negotiation.

For grade 5,0 Student plans and carries out effective simulation of negotiations selecting proper methods and techniques.

For grade 5,0 Student adopts the attitude of professional responsibility in the world of technology and business. Using social skills he can work both in teams and independently.

Literatura:

obowiązkowa:

- 1, R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders — Essentials of Negotiations, New York, 2016, McGraw-Hill.
2. W. Wilmot, J.L. Hocker — Interpersonal Conflicts, New York, 2011, McGraw-Hill

zalecana/fakultatywna:

1. Davies, M., The Practical Negotiation Handbook, London, 2021, Kogan Page Ltd. .