

**WYŻSZA SZKOŁA MENEDŻERSKA W WARSZAWIE**  
**WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA W CIECHANOWIE**  
**KARTA PRZEDMIOTU - SYLABUS**

<b>Nazwa przedmiotu: Negocjacje i sztuka komunikacji</b>			
<b>Profil kształcenia<sup>1</sup>: ogólnoakademicki</b>			
<b>Cel przedmiotu:</b> Celem kształcenia jest przekazanie wiedzy z zakresu radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych, jakie pojawić się mogą nie tylko w organizacjach publicznych, lecz także w różnych sytuacjach z życia codziennego.			
<b>Kod przedmiotu:</b>	ZAZ-ANI-UJ-3-NSK-JWZ	<b>Punkty ECTS</b>	4
<b>Semestr:</b>	V	<b>Letni/zimowy</b>	Zimowy
<b>Kierunek:</b>	Zarządzanie	<b>Specjalność:</b>	Wszystkie specjalności
<b>Przedmiot z modułu przedmiotów<sup>2</sup>:</b>	Specjalnościowy	<b>Forma zajęć<sup>3</sup>:</b>	Wykład
<b>Liczba godzin:</b>	<p><i>Wykład</i></p> <p><i>Studia stacjonarne</i>  Ogółem .... w tym:  a) godzin kontaktowych ....  b) godzin pracy własnej studenta ...</p> <p><i>Studia niestacjonarne</i>  Ogółem ...110.... godz., w tym:  a) godzin kontaktowych 20 godz.  b) godzin pracy własnej studenta 90 godz.</p> <p><i>Forma aktywna (ćw./konw./lab/proj.)</i></p> <p><i>Studia stacjonarne</i>  Ogółem .... godz., w tym:  a) godzin kontaktowych .....  b) godzin pracy własnej studenta .....</p> <p><i>Studia niestacjonarne</i>  Ogółem ..... godz. w tym:  a) godzin kontaktowych ..... godz.  b) godzin pracy własnej studenta ..... godz.</p>		

<b>Prowadzący:</b>	Mgr Żaneta Wierzba	<b>Język:</b>	polski
--------------------	--------------------	---------------	--------

<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji:</b>	Znajomość przepływu informacji w przedsiębiorstwie i w otoczeniu. Wiedza z zakresu podstaw zarządzania, marketingu.
---	---

Lp.	Narzędzia dydaktyczne	Właściwe zaznaczyć znakiem „x”
1.	Praca z literaturą	<b>X</b>
2.	Wykłady zakładające hipotetyczno-dedukcyjne myślenie słuchaczy	<b>X</b>
3.	Ćwiczenia aktywizujące	<b>X</b>
4.	Metody problemowe	<b>X</b>
5.	Praktyczne i aktywizujące metody projektów realizowanych na podstawie założeń podanych przez prowadzącego	
6.	Inne ( <i>proszę doprecyzować</i> ) Prezentacja i analiza rozwiązywanych zadań, praca w grupach	<b>X</b>

<sup>1</sup> Należy wpisać do rubryki właściwe spośród następujących: ogólnoakademicki/praktyczny

<sup>2</sup> Należy wskazać spośród następujących modułów przedmiotów: „podstawowy”, „kierunkowy”, „specjalnościowy”, „ponadkierunkowy”, „do wyboru”, „seminarium dyplomowe”.

<sup>3</sup> Należy wskazać np. wykład, ćwiczenia, konwersatorium, laboratorium itp.

Lp.	Treści programowe	Liczba godzin przeznaczona na realizację obszaru tematycznego
1.	Wprowadzenie: istota i cele procesu komunikacji.	1
2.	Konflikt- powstawanie i sposoby jego rozwiązywania.	2
3.	Wprowadzenie: istota i cele procesu negocjacji i mediacji, fazy negocjacji.	1
4.	Przygotowanie do negocjacji: wybór i znaczenie miejsca negocjacji, nawiązywanie pierwszego kontaktu, ocena partnera, sposoby zbierania informacji, znaczenie czynnika czasu w prowadzeniu negocjacji.	3
5.	Sztuka skutecznej komunikacji: przebieg procesu komunikacji, podstawowe elementy komunikacji werbalnej, znaczenie komunikacji pozawerbalnej, umiejętność skutecznego argumentowania, rola aktywnego słuchania w negocjacjach, umiejętność zadawania pytań.	3
6.	Faza główna negocjacji: style negocjacji, budowanie atmosfery zaufanie i sztuka dochodzenia do porozumienia.	2
7.	Sposoby wywierania wpływu na ludzi.	2
8.	Rola i sposoby wykorzystywania przerwy w negocjacjach.	2
9.	Sposoby przewycięzania impasu: rola mediatora w rozwiązywaniu konfliktów, sztuka mediacji.	2
10.	Faza zakończenia negocjacji - ocena skuteczności negocjacji.	2

#### **Formy prowadzenia zajęć i metody oceny**

Student, który zaliczył przedmiot			
Zamierzone efekty	Forma zajęć	Metody oceny	Odniesienie do kierunku
W01, W02, W03 U01, U02, U03 K01, K02, K03, K04	Wykład	Aktywność na zajęciach, zaliczenie testu	K_W03 K_W06 K_W08 K_U01 K_U03 K_U04 K_U05 K_U06 K_K01 K_K02 K_K03
	Ćwiczenia		
	Konwersatorium		
	Laboratorium		
	Inne <i>(należy doprecyzować)</i>		

#### **Literatura przedmiotu**

<b>Podstawowa<sup>4</sup>:</b>	Tabernacka M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Warszawa 2009 Doliński D., Techniki wpływu społecznego, Warszawa 2006 Kowalak T. (red.), Negocjacje. Droga do paktu społecznego. Doświadczenia, treść, partnerzy, formy, Warszawa 1995
--------------------------------	--

<sup>4</sup> Należy wskazać literaturę spośród księgozbioru Biblioteki WSM w Warszawie.

	Stadniczeńko S.L. (red.), Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji, Opole 2006
<b>Uzupełniająca:</b>	Blaut R., Skuteczne negocjacje, Wydawnictwo CIM, Warszawa 2000. Kennedy G., Negocjacje doskonałe, Rebis, Warszawa 2000.

**Efekty kształcenia i ich odniesienie do efektów kształcenia w obszarze nauk społecznych dla kierunku Zarządzanie**

<b>Efekty kształcenia dla modułu</b>	<b>OPIS KIERUNKOWYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA Absolwent studiów I stopnia na kierunku Zarządzanie</b>	<b>Odniesienie do efektów kształcenia dla obszaru nauk<sup>5</sup> społecznych</b>	<b>Odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku</b>
<b>WIEDZA</b>			
W01	Ma podstawową wiedzę o historii i rozwoju nauk o komunikacji i negocjacjach w kontekście rozwoju społeczno-gospodarczego	S1A_W01	K_W03
W02	Zna relacje między organizacjami a innymi instytucjami, między członkami organizacji.	S1A_W03	K_W06
W03	Zna role i funkcje organizacji, role konfliktu, właściwej komunikacji.	S1A_W02	K_W08
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>			
U01	Potrafi prawidłowo interpretować fazy konfliktu, umiejętnie stosować narzędzia do ich rozwiązania (kulturowe, polityczne, prawne, ekonomiczne).	S1A_U01	K_U01 K_U03
U02	Potrafi wykorzystać podstawową wiedzę teoretyczną i □pozyskiwać dane do rozwiązywania trudnych sytuacji.	S1A_U02	K_U03 K_U04
U03	Potrafi właściwie analizować przyczyny i □przebieg konfliktów, negocjacji i komunikacji.	S1A_U03	K_U05 K_U06
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>			
K01	Jest świadomy znaczenia nauki o negocjacjach i komunikacji w zarządzaniu	S1A_K02	K_K01
K02	Potrafi logicznie myśleć i rozwiązywać problem	S1A_K02	K_K01
K03	Potrafi pracować indywidualnie, jak również zespołowo	S1A_K02	K_K01
K04	Potrafi przygotować i zaprezentować odpowiednią atmosferę zaufania i dochodzenia do rozwiązywania konfliktów, wykorzystuje sztukę komunikacji w praktyce.	S1A_K02 S1A_K03 S1A_K05	K_K02 K_K03

**Formy oceny**

<b>Efekt kształcenia</b>	<b>na ocenę 2</b>	<b>na ocenę 3</b>	<b>na ocenę 3,5</b>	<b>na ocenę 4</b>	<b>na ocenę 4,5</b>	<b>na ocenę 5</b>
<i>Dla każdego z efektów kształcenia określonego dla modułu w zakresie wiedzy</i>	Student uzyskuje poniżej 50% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje od 50 do 59% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje od 60 do 69% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje od 70 do 79% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje od 80 do 89% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje powyżej 89% max. liczby punktów dla danego efektu

<sup>5</sup> Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 2 listopada 2011 r. w sprawie Krajowych Ram Kwalifikacji dla Szkolnictwa Wyższego (Dz. U. Nr 253, poz. 1520) określa opis efektów kształcenia dla profilu ogólnoakademickiego i praktycznego w obszarach kształcenia w zakresie: nauk humanistycznych, nauk społecznych, nauk ścisłych, nauk przyrodniczych, nauk technicznych, nauk medycznych, nauk rolniczych, leśnych i weterynaryjnych oraz sztuki.

umiejętności i kompetencji						
-------------------------------	--	--	--	--	--	--

**Warunki zaliczenia**

Aktywność na zajęciach, zaliczenie testu.

.....  
(Data)

.....  
(Czytelny podpis Autora Karty Przedmiotu)

.....  
(Data)

.....  
(Czytelny podpis Dziekana Wydziału)