



## WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH

SYLABUS PRZEDMIOTU	
Usytuowanie przedmiotu w programie studiów	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje i mediacje w biznesie
Kierunek	MBA-Master of Business Administration
Profil kształcenia	praktyczny
Poziom kształcenia	studia podyplomowe
Rok studiów	I
Forma studiów	niestacjonarne
Forma realizacji zajęć	wykład/ćwiczenia
Liczba godzin	10 razem godzin (godzin wykładu + godzin ćwiczeń)
Liczba punktów ECTS	2 razem ECTS (ECTS wykładu + ECTS ćwiczeń)
Status przedmiotu	kierunkowy
Forma zaliczenia	zaliczenie z oceną
Przewidywany termin egzaminu/ zaliczenia	październik 2020r.
Język wykładowy	polski
Prowadzący	mgr M. Niżnik
Doświadczenie praktyczne prowadzącego w zakresie przedmiotu	tak/ <del>nie</del> *
E-mail prowadzącego	m.niznik@kj.edu.pl
Konsultacje	15 min. przed zajęciami i 15 min. po zajęciach

Cele przedmiotu
<b>C1</b> Zdobyć wiedzy o teoretycznych i praktycznych aspektach negocjacji i mediacji
<b>C2</b> Przećwiczenie określonych umiejętności z zakresu komunikacji, negocjacji i mediacji w drodze ćwiczeń indywidualnych i grupowych.
Wymagania wstępne (prerekwizyty)
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Zna podstawowe zasady wystąpień publicznych i autoprzedstawienia</li><li>2. Zna w sposób pogłębiony wybrane metody i narzędzia związane z doskonaleniem jednostki w sytuacji pracy i organizacji</li></ol>
Treści merytoryczne przedmiotu
<b>Ćwiczenia/Konwersatorium:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Istota i rodzaje konfliktu w procesie mediacji i negocjacji</li><li>2. Tradycyjne i współczesne sposoby rozwiązywania konfliktów</li><li>3. Modele zarządzania konfliktem</li><li>4. Komunikacja interpersonalna w rozwiązywaniu konfliktów</li><li>5. Negocjacje<ul style="list-style-type: none"><li>- modele i style negocjacji</li><li>- negocjacje transakcyjne i rozjemcze</li><li>- negocjacje dystrybucyjne i kooperacyjne</li></ul></li></ol>

\*) do wyboru

\*\*) w razie potrzeby należy dodać dodatkowe linie

\*\*\*) wskazać jakie



## WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH

- techniki negocjacyjne (konstruktywne i destruktywne)
- przygotowanie do negocjacji
- BATNA
- przebieg negocjacji (czas, miejsce, fazy)
- 6. Inne metody rozwiązywania konfliktów przez osoby neutralne
- 7. Mediacja
  - definicja i cel mediacji
  - rodzaje mediacji
  - zasady mediacji
  - przygotowanie do mediacji w 5 krokach
  - etapy mediacji
  - kwestie etyczne w mediacji
  - kwestie kulturowe w mediacji
- 8. Mediacje w sprawach cywilnych
- 9. Mediacje w konfliktach społecznych
- 10. Negocjacje i Mediacje - symulacje

### Metody dydaktyczne

<b>Słowne:</b>	wykłady konwencjonalny, wykład problemowy, ćwiczenia praktyczne
<b>Oglądowe:</b>	prezentacja multimedialna , aktywność w grupach
<b>Praktyczne:</b>	dyskusja, analiza case study, projekcja filmów ilustrujących fragmenty omawianych zagadnień

### Praktyczne czynności zawodowe wykonywane przez studentów podczas zajęć (dotyczy ćwiczeń)

Studenci rozwiązują zadania w grupach jak i samodzielnie. Znajdują rozwiązania dla przedstawionych przez wykładowcę case study. Przedstawiają symulacje negocjacji lub mediacji wg. Przygotowanego scenariusza zainicjowanej przez prowadzącego sytuacji konfliktowej.

### Literatura

#### Podstawowa:

1. Byra S., Konflikt interpersonalny – istota i funkcje, [w:] A. Lewicka (red.), Profesjonalny mediator. Zostań nim. Poradnik metodyczny, Lublin 2008.
2. Chępa S., Witkowski T., Psychologia konfliktów. Praktyka radzenia sobie ze sporami, Gdańsk 2004.
3. Kalisz A., Zienkiewicz A., Mediacja sądowa i pozasądowa. Zarys wykładu, Warszawa 2009.
4. Kodeks Etyki Mediatora, PCM, Warszawa 2003.
5. Zienkiewicz A., Studium mediacji. Od teorii ku praktyce, Warszawa 2007.

#### Uzupełniająca:

1. J. Steward (red.), Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa 2007,
2. Perswazja w negocjacjach i mediacjach

\*) do wyboru

\*\*) w razie potrzeby należy dodać dodatkowe linie

\*\*\*) wskazać jakie



## WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH

EFEKTY UCZENIA SIĘ W POWIĄZANIU Z EFEKTAMI KIERUNKOWYMI I SPECJALNOŚCIOWYMI		
Nr efektu uczenia się	Opis efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych i specjalnościowych efektów uczenia się
<b><u>Wiedza</u></b>		
<b>W1</b>	Ma rozszerzoną wiedzę o charakterze nauk o zarządzaniu, nauk ekonomicznych oraz nauk prawnych i ich miejscu w systemie nauk społecznych, a także o typowych rodzajach struktur i instytucji społecznych (politycznych, gospodarczych i prawnych) i ich istotnych elementach.	MBA_W2
<b>W2</b>	Ma uporządkowaną i pogłębioną wiedzę w zakresie budowania zespołu.	MBA_W8
<b>W3</b>	Zna, rozumie i rozpatruje z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu normy i reguły prawne, organizacyjne i etyczne, ich prawidłowości, źródła, zmiany i sposoby działania.	MBA_W9
<b>W4</b>	Ma ukształtowane praktyczne umiejętności menedżerskie: współdziałania z otoczeniem, rozwiązywania konfliktów, komunikowania się, prowadzenia negocjacji, inicjowania zmian, wrażliwej reakcji na problemy społeczne.	MBA_W12
<b>W5</b>	Potrafi kreatywnie uczestniczyć w przedsięwzięciach (zespołach) związanych z rozwiązywaniem problemów.	MBA_W13
<b><u>Umiejętności</u></b>		
<b>U1</b>	Potrafi wykorzystywać wiedzę z dziedziny motywowania pracowników, ocen pracowniczych, zarządzania talentami oraz kształtowania systemu wynagrodzeń, wykorzystuje wiedzę z prawa pracy w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi. Potrafi wykorzystać wiedzę z zakresu psychologii oraz coachingu.	MBA_U10
<b>U2</b>	Posiada pogłębioną umiejętność przygotowania wystąpień ustnych, w języku polskim, w zakresie dziedzin nauki i dyscyplin naukowych, wykładanych w ramach kierunku studiów, w tym dotyczących zagadnień szczegółowych, z wykorzystaniem ujęć teoretycznych leżących na pograniczu różnych dyscyplin naukowych, a także różnych źródeł. Posiada umiejętność napisania pracy końcowej oraz racjonalnego wnioskowania na tematy objęte pracą. Potrafi prezentować i bronić swoje poglądy w pracy końcowej.	MBA_U11
<b><u>Kompetencje społeczne</u></b>		

\*) do wyboru

\*\*) w razie potrzeby należy dodać dodatkowe linie

\*\*\*) wskazać jakie



## WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH

<b>K1</b>	Posiada specjalistyczną umiejętność komunikacji interpersonalnej, ze szczególnym uwzględnieniem procesu podejmowania decyzji o charakterze prawnym.	MBA_K4
<b>K2</b>	Potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role oraz organizować zespoły pracownicze i kierować nimi.	MBA_K5
<b>K3</b>	Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy, jest kreatywny i elastyczny.	MBA_K9

Metody i sposoby weryfikacji efektów uczenia się						
Efekt uczenia się	Forma weryfikacji					
	EGZAMIN LUB INNA FORMA W PRZYPADKU ZALICZENIA	ROZWIĄZANIE STUDIU PRZYPADKU	TEST/KOŁOKWIUM	PROJEKT	ROZWIĄZANIE ZADAŃ	AKTYWNOŚĆ NA ZAJĘCIACH
<b>W1</b>		X		X		X
<b>W2</b>		X		X		x
<b>W3</b>				X		X
<b>W4</b>		X		X		
<b>W5</b>		X		X		
<b>U1</b>		X		X		X
<b>U2</b>		X		X		X
<b>K1</b>		X		X		
<b>K2</b>		X		X		X
<b>K3</b>		x		x		x

Formy i warunki zaliczenia przedmiotu (F – ocena formująca, P – ocena podsumowująca)
F1- aktywny udział w zajęciach, F2- przygotowanie i prezentacja podczas zajęć na forum grupy rozwiązania problemu (case study) i próba jego oceny
Oceny z ćwiczeń: 2 –student nie osiągnął wymaganych efektów kształcenia (punktacja poniżej 50 %), 3 – student osiągnął efekty kształcenia w stopniu dostatecznym(51 do 60 %), 3+ –student osiągnął efekty kształcenia w stopniu dostatecznym plus (61 do 70%), 4 –student osiągnął efekty kształcenia w stopniu dobrym (71 do 80 %), 4+ –student osiągnął efekty kształcenia w stopniu dobrym plus(81 do 90 %), 5 –student osiągnął efekty kształcenia w stopniu bardzo dobrym (91do 100%).

\*) do wyboru

\*\*) w razie potrzeby należy dodać dodatkowe linie

\*\*\*) wskazać jakie



## WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH

<b>Kryteria oceny</b>	<b>Na ocenę dostateczną</b> (minimalny poziom osiągnięcia efektów uczenia się)	<b>Na ocenę bardzo dobrą</b> (pełna realizacja efektów uczenia się)
	2 –student nie osiągnął wymaganych efektów kształcenia (punktacja poniżej 50 %), 3 – student osiągnął efekty kształcenia w stopniu dostatecznym(51 do 60 %), 3+ –student osiągnął efekty kształcenia w stopniu dostatecznym plus (61 do 70%),	4 –student osiągnął efekty kształcenia w stopniu dobrym (71 do 80 %), 4+ –student osiągnął efekty kształcenia w stopniu dobrym plus(81 do 90 %), 5 –student osiągnął efekty kształcenia w stopniu bardzo dobrym (91 do 100%).

<b>Punkty ECTS i ich rozkład z uwzględnieniem pracy studenta</b>	
<b>Rodzaj pracy studenta</b>	<b>Obciążenie studenta</b>
Udział w zajęciach określonych w planie studiów	10
Samodzielne przygotowanie do zajęć (zadania domowe – lektura przygotowująca do zajęć, praktyczne czynności zawodowe do wykonania w domu, inne)	30
Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia i egzamin/zaliczenie	30
<b>Łącznie punktów ECTS za przedmiot</b>	<b>2</b>

.....  
podpis wykładowcy

\*) do wyboru

\*\*) w razie potrzeby należy dodać dodatkowe linie

\*\*\*) wskazać jakie