

AKADEMIA WSB												
Kierunek studiów: Psychologia												
Przedmiot: Negocjacje												
Profil kształcenia: praktyczny												
Poziom kształcenia: studia jednolite magisterskie												
Liczba godzin w semestrze	1		2		3		4		5			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X		
Studia stacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)*									24ćw, 25pr			
Studia niestacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)									16ćw, 25pr			
JĘZYK PROWADZENIA PRZEDMIOTU	Polski											
WYKŁADOWCA	dr Edyta Nowak-Żółty dr Sabina Ratajczak											
FORMA ZAJĘĆ	ćwiczenia, projekt											
CELE PRZEDMIOTU	Celem zajęć jest poznanie przez studentów istoty negocjowania oraz przećwiczenie różnych stylów i technik prowadzenia negocjacji a także przygotowania się do rozmów.											
Odniesienie do efektów uczenia się		Opis efektów uczenia się						Sposób weryfikacji efektu uczenia się				
Efekt kierunkowy		PRK										
WIEDZA												
Ps_W15	P7S_WG	Zna i rozumie w pogłębionym stopniu możliwości i ograniczenia praktycznego wykorzystania wiedzy psychologicznej w obszarze prowadzenia negocjacji w różnych aspektach działalności zawodowej.						Dyskusja, test wiedzy, analiza projektu przygotowanego przez studenta.				
UMIĘJĘTNOŚCI												
Ps_U15	P7S_UO	Potrafi współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych i podejmować rolę negocjatora w obszarze osiągania założonych celów, rozwiązywaniu konfliktów i dochodzeniu do porozumienia.						Dyskusja, obserwacja podczas zajęć praktycznych (scenki negocjacji).				
KOMPETENCJE SPOŁECZNE												
Ps_K03	P7S_KO	Prowadząc działalność zawodową jest gotów do inspirowania i organizowania działań przyczyniających się do poprawy jakości życia w organizacji poprzez wykorzystanie umiejętności negocjacji i metod osiągania porozumienia w konfliktach interpersonalnych.						Obserwacja postawy studenta podczas ćwiczeń praktycznych, dyskusja.				
Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)**												
Stacjonarne udział w wykładach = udział w ćwiczeniach = 24h przygotowanie do ćwiczeń = 6h przygotowanie do wykładu = przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 16h realizacja zadań projektowych = 25h e-learning =					Niestacjonarne udział w wykładach = udział w ćwiczeniach = 16h przygotowanie do ćwiczeń = 15h przygotowanie do wykładu = przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 15h realizacja zadań projektowych = 25h e-learning =							

zaliczenie/egzamin = 2h inne (konsultacje) = 2h (konsultacje) RAZEM: 75 Liczba punktów ECTS: 3 w tym w ramach zajęć praktycznych: 3	zaliczenie/egzamin = 2h inne (konsultacje) = 2h (konsultacje) RAZEM: 75 Liczba punktów ECTS: 3 w tym w ramach zajęć praktycznych: 3
WARUNKI WSTĘPNE	
TREŚCI PRZEDMIOTU (z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning)	Treści realizowane w formie bezpośredniej: <ul style="list-style-type: none"> • Istota i style negocjacji biznesowych, • Komunikacja interpersonalna w negocjacjach, • Proces przygotowania się do negocjacji, • Etapy negocjacji, • Taktyki i techniki negocjacji, • Techniki argumentacji i kontrargumentowania, • Techniki wpływu społecznego, • Techniki autoprezentacji w negocjacjach. • Konflikt i sposoby jego rozwiązywania na podstawie negocjacji.
LITERATURA OBOWIĄZKOWA	Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016r. Kowalczyk E., Psychologia negocjacji. Między nauką a praktyką zarządzania, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2021r.
LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA (w tym min. 2 pozycje w języku angielskim; publikacje książkowe lub artykuły)	Chmielecki M., Techniki negocjacji i wywierania wpływu, Onepress, 2020r Kowalewski P., Profesjonalne negocjacje. Psychologia rozmów (nie tylko) biznesowych, Onepress, 2022r Castle T., The Art of Negotiation, Timothy Castle, 2020r Budzyńska A., Modrzejewska E., Retoryka negocjacji. Scenariusze, Wydawnictwo Poltext, 2018 r
PUBLIKACJE NAUKOWE OSÓB PROWADZĄCYCH ZAJĘCIA ZWIĄZANE Z TEMATYKĄ MODUŁU	
METODY NAUCZANIA (z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning)	W formie bezpośredniej: Praca w zespołach, analiza case study, dyskusja W formie e-learning:
POMOCE NAUKOWE	
PROJEKT (o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)	Cel projektu: Jest uporządkowanie i podsumowanie wiedzy, którą studenta nabył podczas ćwiczeń i refleksja nad tematem wykorzystania negocjacji w zarządzaniu. Temat projektu: Negocjacje w biznesie - wykorzystanie negocjacji w procesie zarządzania kapitałem ludzkim, Forma projektu: Praca pisemna indywidualna.
FORMA I WARUNKI ZALICZENIA (z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning)	Forma zaliczenia zajęć: - Test wiedzy pisemny z pytaniami otwartymi i zamkniętymi, - Projekt zaliczeniowy w formie pracy pisemnej.

* W-wykład, ćw- ćwiczenia, lab- laboratorium, pro- projekt, e- e-learning