

Numer modułu zgodnie z planem studiów	M_SO1_6/3c
Nazwa kierunku studiów	SZTUKA OGRODOWA I ARANŻACJE ROŚLINNE
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	<b>Negocjacje w biznesie</b> Business negotiations
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu	fakultatywny
Poziom studiów	pierwszego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	III
Semestr dla kierunku	6
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	3 (1,36/1,64)
Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	<b>Dr Anna Goliszek</b>
Jednostka oferująca moduł	Katedra Zarządzania i Marketingu
Cel modułu	Celem modułu jest dostarczenie wiedzy teoretycznej i praktycznej z zakresu negocjacji w procesach rozwiązywania konfliktów w biznesie.
Efekty uczenia się dla modułu to opis zasobu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które student osiągnie po zrealizowaniu zajęć.	Wiedza:
	W1. Student ma wiedzę dotyczącą, istoty negocjacji, faz, stylów, strategii i technik negocjacyjnych oraz zasad komunikacji z partnerami biznesowymi
	Umiejętności:
	U1. Potrafi rozróżniać różne style, taktyki i techniki negocjacyjne.
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się	Kompetencje społeczne:
	K1. Rozumie znaczenie negocjacji dla budowania długotrwałych relacji biznesowych
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do efektów inżynierskich	W1 – SO_W12 U1 – SO_U01 K1 – SO_K03
Wymagania wstępne i dodatkowe	Podstawy psychologii, socjologia
Treści programowe modułu	Wykład obejmuje: negocjacje: istota, cechy, znaczenie; typy negocjacji; komunikacja w negocjacjach; znaczenie komunikacji niewerbalnej w negocjacjach; fazy negocjacji; przygotowanie do negocjacji; nastawienie do negocjacji; style negocjacyjne: rywalizacyjny i integracyjny; metoda negocjacji pozycyjnych i rzeczowych; wybrane taktyki i techniki negocjacyjne; charakterystyka negocjatorów z wybranych państw.
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	Literatura podstawowa: 1. Roszkowska E., Wybrane modele negocjacji, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011. 2. Cenker E., Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej, Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2011.

	Literatura uzupełniająca: 1. Fisher R, Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. 2. Shapiro D., Negocjuj nienegocjowalne. Jak rozwiązywać konflikty podszyte emocjami, ICAN, Warszawa 2018.		
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Formy dydaktyczne: wykłady i ćwiczenia audytoryjne. 1. Praca jednostkowa – uczestnictwo w wykładzie, oglądanie środków wizualnych, studiowanie literatury. 2. Praca grupowa – wykonywanie zadań w małych grupach. Metody dydaktyczne: 1. Podające – wykład konwencjonalny, problemowy, prezentacje multimedialne.		
Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób weryfikacji: W1 – sprawdzian testowy, U1 – sprawdzian, rozwiązywanie zadań problemowych. K1 – sprawdzian, udział w dyskusji. Formy dokumentowania osiągniętych wyników: - archiwizacja sprawdzianów, - dziennik prowadzącego.		
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową	Ocena uzyskana ze sprawdzianu = 100% (W1 – 60%; U1 – 30%; K1 – 10%)		
Bilans punktów ECTS	Forma zajęć	Liczba godzin kontaktowych	Obliczenie punktów ECTS
	Wykłady i ćwiczenia	30	30/25=1,2
	Konsultacje	2	2/25=0,08
	Zaliczenie	2	2/25=0,08
	<b>Razem godziny kontaktowe</b>	<b>34</b>	<b>1,36</b>
	Forma zajęć	Liczba godzin niekontaktowych	Obliczenie punktów ECTS
	Przygotowanie do zaliczenia	21	21/25=0,84
	Studiowanie literatury	20	5/25=0,8
	Razem godziny niekontaktowe	41	1,64
	<b>Razem godziny kontaktowe i niekontaktowe – 75, co odpowiada 3 punktom ECTS</b>		
Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego	Udział w wykładach i ćwiczeniach – 30 godz. Udział w konsultacjach – 2 godz. Zaliczenie – 2 godz. <b>Łącznie 34 godz., co odpowiada 1,36 pkt. ECTS.</b>		