



Kod przedmiotu	B2.1	Nazwa przedmiotu	Podstawy negocjacji i mediacji w biznesie	
Kierunek			Administracja - studia pierwszego stopnia	
Rodzaj przedmiotu lub modułu			B. Moduł do wyboru, B2. Administracja w biznesie	
Profil kształcenia (studiów)		praktyczny		
Specjalność		2. Administracja w biznesie		
Semestr		6		
Język prowadzenia zajęć		Język polski		
Wymiar godzinowy zajęć i pracy studenta				
			Stacjonarne	Niestacjonarne
1. Wykłady (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)			15	9
2. Inne formy (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)			15	9
3. Konsultacje z nauczycielem			10	10
Razem 1+2+3			40	28
4. Praktyki (realizowane samodzielnie przez studentów)			-	-
5. Praca własna studenta (w tym prace domowe i projektowe, przygotowanie się do zaliczenia/egzaminu)			35	47
Razem 4+5			35	47
SUMA 1+2+3+4+5			75	75
Łącznie punktów ECTS wg planu studiów			3	
Opis efektów uczenia się dla przedmiotu				
	OPIS PRZEDMIOTOWEGO EFEKTU UCZENIA SIĘ		SYMBOL EKK (odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się)	
ma wiedzę – zna i rozumie:				
K_W01	wymienia i charakteryzuje główne techniki negocjacji		K_W01 K_W08	
K_W02	definiuje, charakteryzuje i wyjaśnia podstawowe pojęcia związane z negocjacją i mediacją		K_W01 K_W07	
K_W03	wskazuje, dobiera modele i style negocjacji w		K_W07	

	zależności od zaistniałej sytuacji konfliktowej	K_W09
ma następujące umiejętności – potrafi, umie:		
K_U04	poddaje krytyce poszczególne metody i techniki negocjacji, potrafi przedstawiać własne stanowisko wobec zaistniałych uwarunkowań	K_U06 K_U11 K_U01 K_U07
K_U05	zauważa powstanie sytuacji konfliktowych, odkrywa ich naturę, rozpoznaje przyczyny i wykorzystuje znajomość sposobów ich rozwiązywania	K_U08 K_U13 K_U15 K_U07
K_U06	nabywa zasadnicze umiejętności przygotowania, prowadzenia i zakończenia negocjacji	K_U15 K_U13 K_U03
posiada następujące kompetencje społeczne – ma świadomość i jest gotów do:		
K_K07	nabywa i rozwija umiejętność skutecznej komunikacji	K_K03 K_K05 K_K08
K_K08	dyskutuje o pojęciach i instytucjach związanych z negocjacją i mediacją	K_K01 K_K03 K_K09
Cele kształcenia		
Zapoznanie studentów z wiedzą dotyczącą komunikacji interpersonalnej, psychologii konfliktu oraz negocjacji i mediacji. Celem wykładu jest przekazanie wiedzy z zakresu radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych, jakie pojawić się mogą nie tylko w organizacjach publicznych, lecz także w różnych sytuacjach życiowych i zawodowych. Student powinien poznać różne metody i techniki negocjacji i mediacji. Powinien być przygotowany do samodzielnego prowadzenia negocjacji.		
Treści kształcenia		
<p>WYKŁADY:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Konflikty, ich geneza i rodzaje. Zarządzanie konfliktami 2. Negocjacje i ich istota. Modele negocjacji. Negocjacje w sferze publicznej 3. Mediacje i ich rodzaje. Koncyliacja. Rola mediatora 4. Podstawy prawne negocjacji i mediacji w sferze publicznej 5. Mediacje i negocjacje a struktury administracji publicznej 6. Formy i metody działania administracji stosowane w negocjacjach i mediacjach 7. Zakres przedmiotowy negocjacji w sferze publicznej. 8. Zakres przedmiotowy działań mediacyjnych w sferze publicznej. 9. Mediacje w postępowaniu administracyjnym i przed organem administracji. 10. Mediacje w świetle prawa karnego i procedury karnej . 11. Komunikacja w procesie negocjacji i mediacji w sferze publicznej. 12. Uwarunkowania procesu negocjacji i mediacji w sferze publicznej. 13. Metody i techniki perswazji oraz wywierania wpływu . 14. Strategie i techniki stosowane w negocjacjach i mediacjach. 		
<p>ĆWICZENIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Konflikty, ich geneza i rodzaje. Zarządzanie konfliktami 2. Negocjacje i ich istota. Modele negocjacji. Negocjacje w sferze publicznej 3. Mediacje i ich rodzaje. Koncyliacja. Rola mediatora 		

4. Podstawy prawne negocjacji i mediacji w sferze publicznej
5. Mediacje i negocjacje a struktury administracji publicznej
6. Formy i metody działania administracji stosowane w negocjacjach i mediacjach
7. Zakres przedmiotowy negocjacji w sferze publicznej:
8. negocjacje prowadzące do zawarcia umów publiczno-prawnych,
9. negocjacje w ramach stosunków cywilnoprawnych zawieranych przez podmioty w sferze publicznej,
10. Zakres przedmiotowy działań mediacyjnych w sferze publicznej.
11. Mediacje w postępowaniu administracyjnym i przed organem administracji.
12. Mediacje w świetle prawa karnego i procedury karnej
13. Komunikacja w procesie negocjacji i mediacji w sferze publicznej
14. Uwarunkowania procesu negocjacji i mediacji w sferze publicznej
15. Metody i techniki perswazji oraz wywierania wpływu
16. Strategie i techniki stosowane w negocjacjach i mediacjach
17. Sporządzanie dokumentów podczas negocjacji i mediacji

Zalecana literatura

Literatura podstawowa:

- Benedikt A.: *Negocjacje i mediacje w administracji*. Wrocław 2006.
- Kmiecik Z.: *Mediacja i koncyliacja w prawie administracyjnym*. Kraków 2004.
- Tabernacka M.: *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*. Warszawa 2009.

Literatura uzupełniająca:

- Bargiel-Matuszewicz K.: *Negocjacje i mediacje*. Warszawa 2007.
- Cialdini R.: *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk 1994.
- Dawson R.: *Sekrety udanych negocjacji*. Poznań 1999.
- Doliński D.: *Techniki wpływu społecznego*. Warszawa 2006.
- Winch A., Winch S.: *Negocjacje*. Wyd. 2 Warszawa 2010.

Metody i formy prowadzenia zajęć	Tak (X) / nie
Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	
Wykład konwersatoryjny	
Wykład problemowy	X
Wykład informacyjny	X
Dyskusja	X
Praca z tekstem	
Metoda analizy przypadków	X
Uczenie problemowe (Problem-based learning)	
Gra dydaktyczna/symulacyjna	

Metoda ćwiczeniowa	X
Metoda warsztatowa	
Metoda projektu	
Prezentacja multimedialna	
Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	
Praca w grupach	
Inne (jakie?) –	
Metody i formy weryfikacji efektów uczenia się	Tak (X) / nie
Egzamin pisemny	
Egzamin ustny	
Zaliczenie pisemne na zakończenie zajęć	
Zaliczenie ustne na zakończenie zajęć	X
Kolokwium pisemne śródsesemtralne	X
Kolokwium ustne śródsesemtralne	
Test	
Praca pisemna	
Raport	
Prezentacja multimedialna	
Inne (jakie?) -	
Uwagi prowadzącego	
Skala ocen i sposób ustalania ocen	
Skala ocen: niedostateczny (2) dostateczny (3) dostateczny plus (3,5) dobry (4) dobry plus (4,5) bardzo dobry (5)	Ocena ustalana jest na podstawie następującej skali: Poniżej 55.00 % - ocena 2 55.00 % i więcej - ocena 3 60.00 % i więcej - ocena 3,5 70.00 % i więcej - ocena 4 80.00 % i więcej - ocena 4,5 90.00 % i więcej - ocena 5