

Akademia Wychowania Fizycznego im. J. Kukuczki w Katowicach Wydział Zarządzania Sportem i Turystyką			
Kierunek studiów i poziom kształcenia:	Zarządzanie – II stopień	Tryb studiów: S/N	
Nazwa przedmiotu	PERSWAZJA I TECHNIKI NEGOCJACYJNE		
Nazwa grupy zajęć	Grupa zajęć z zakresu specjalności		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		
Język wykładowy	polski		
Forma realizacji przedmiotu	obligatoryjny	X	do wyboru
Specjalność	Zarządzanie kapitałem ludzkim		
Rok studiów	drugi		
Semestr	trzeci		
Liczba punktów ECTS	dwa		
Tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko prowadzącego zajęcia	dr Joanna Daniluk, dr Katarzyna Zielińska		
Kierunkowe efekty uczenia się - symbole	Przedmiotowe efekty uczenia się		
WIEDZA			
K_W05	W1	ma rozszerzoną wiedzę o różnych rodzajach struktur społecznych i instytucjach życia społecznego oraz zachodzących między nimi relacjach istotnych z punktu widzenia procesów zarządzania	
K_W9, K_W11	W2	ma wiedzę o rodzajach więzi społecznych i o rządzących nimi prawidłowościach istotnych z punktu widzenia procesów zarządzania	
K_W22	W3	identyfikuje podstawowe strategie negocjacyjne	
UMIEJĘTNOŚCI			
K_U01	U1	posiada umiejętności dokonywania obserwacji zjawisk i procesów w podmiotach gospodarczych oraz ich analizy i interpretacji przy zastosowaniu zaawansowanych ujęć teoretycznych i paradygmatów badawczych	
K_U03	U2	posiada pogłębione umiejętności obserwowania, wyszukiwania i przetwarzania informacji na temat zjawisk społecznych oraz interpretowania ich z punktu widzenia problemów zarządzania	
K_U04	U3	potrafi dobrać odpowiednie metody i narzędzia do opisu oraz analizy problemów i obszarów działalności organizacji i jej otoczenia oraz oceny ich przydatności i skuteczności	
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_K02	K1	ma pogłębioną świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, rozumie potrzebę ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego	
K_K03	K2	jest przygotowany do inicjowania i aktywnego uczestniczenia w pracy zespołów interdyscyplinarnych w środowisku pracy i poza nim	
K_K08	K3	jest gotowy do brania odpowiedzialności przed współpracownikami oraz przed społeczeństwem za stawiane zadania	
Treści przedmiotu	<p>Wykład</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Przygotowanie procesu negocjacji. 2. Role w zespole negocjacyjnym. 3. Psychologiczne mechanizmy manipulacji obrona przed manipulacją. 4. Perswazja i wywieranie wpływu. 5. Strategie i techniki wywierania wpływu. 6. Osiąganie kompromisu i konstruktywne decyzje. 7. Impas i sposoby przełamywania impasu. 8. Indywidualne style negocjowania. 		

	<p>9. Typy negocjatorów.</p> <p>10. Techniki negocjacyjne</p> <p>11. Finalizowanie procesu negocjacyjnego.</p> <p>12. Podsumowanie wiedzy z zakresu przedmiotu</p>
Wymagania wstępne i dodatkowe	brak
Literatura obowiązkowa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Binsztok A. <i>Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji</i>, Wydawnictwo Marina 2013. 2. Cialdini R., <i>Wywieranie wpływu na ludzi</i>, PWN, Warszawa 2012. 3. Hogan K., <i>Psychologia perswazji. Strategie i techniki wywierania wpływu na ludzi</i>. Wyd. Czarna Owca, Warszawa 2005. 4. Mastenbroek W., <i>Negocjowanie</i>. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998. 5. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>. Wyd. Antykwa 2005. 6. Kizińczuk S. <i>Techniki manipulacji</i>, Złote Myśli 2007. 7. Tyszka T., <i>Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji</i>. Wyd. GWP, Gdańsk 1999. 8. Robbins S.P., <i>Zasady zachowania w organizacji</i>, Zysk i S-ka, Poznań 2010. 9. Tracy B., <i>Negocjowanie</i>, Warszawa 2017.
Literatura uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bieniok H., <i>Sztuka komunikowania się, negocjacji i rozwiązywania konfliktów</i>. Wyd. AE im. K. Adamieckiego, Katowice 2005. 2. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów</i>. Poltext, Warszawa 2003. 3. Przygoda K., <i>Negocjacje i erystyka w sporcie</i>, Wyd. PKNS 2008. 4. Przygoda K., <i>Negocjacje i podejmowanie decyzji w sporcie</i>. Wyd. PKNS 2000.
Planowane formy/działania/ metody dydaktyczne	Zajęcia ćwiczeniowe z aktywnym udziałem studenta, praca indywidualna studenta, prezentacja multimedialna, dyskurs akademicki
Sposób zaliczenia	Zaliczenie na ocenę
Metody oceniania osiągnięcia przedmiotowych efektów uczenia się	Ocena końcowa na podstawie projektu, aktywności (dyskusja dydaktyczna) i obecności
Kryteria oceniania osiągnięcia przedmiotowych efektów uczenia się	<p>Realizacja projektu, aktywność i obecność na zajęciach, 2 nieobecności dopuszczalne</p> <p>Szczegółowe warunki uzyskania oceny oraz uzupełniające elementy oceny (obecność, aktywność itp.), prowadzący egzamin/zaliczenie podaje do wiadomości studentów na pierwszych zajęciach oraz na zajęciach poprzedzających zaliczenie</p>
Praktyki zawodowe	nie dotyczy
STUDIA STACJONARNE Bilans punktów ECTS	<p>udział w ćwiczeniach = 26h</p> <p>przygotowanie do ćwiczeń = 10h</p> <p>zapoznanie się z literaturą = 10h</p> <p>przygotowanie projektu = 6h</p> <p>łącznie ilość godzin = 52h</p> <p>w bezpośrednim kontakcie z prowadzącym 50% godzin</p> <p>liczba punktów ECTS = 2 pkt.</p> <p>Minimalna ilość godzin nakładu pracy studenta 2(pkt ECTS) x 26h = 52h</p>

Forma oceny efektów uczenia się		
Efekty uczenia się	Forma oceny	
	Prezentacja projektu	Dyskusja dydaktyczna
W1	X	X
W2	X	X
W3	X	X
U1	X	X
U2	X	X
U3	X	X
K1		X
K2		X
K3		X