

NAZWA MODUŁU KSZTAŁCENIA: Negocjacje międzynarodowe
NAZWA W JEZYKU ANGIELSKIM:
KOD MODUŁU: 12-PS-13-NM-k
KIERUNEK STUDIÓW: politologia
POZIOM STUDIÓW: pierwszego stopnia
PROFIL KSZTAŁCENIA: ogólnoakademicki
JEZYK PROWADZENIA: polski
OSOBA PROWADZĄCA ZAJĘCIA: dr Krzysztof Bakalarski
FORMA PROWADZENIA STUDIÓW: stacjonarne
LICZBA PUNKTÓW ECTS: 3
ROZLICZENIE GODZINOWE: 30 konwersatorium

1. ZAKŁADANE EFEKTY KSZTAŁCENIA MODUŁU

Kod efektu kształcenia modułu	Opis efektu kształcenia	Kod efektu kształcenia kierunku
NM-k_1	Poznał wiedzę z zakresu dziedziny nauki i dyscyplin naukowych właściwych dla studiowanego kierunku studiów.	S1A_W11
NM-k_2	Zna podstawowe zasady funkcjonowania porządku międzynarodowego.	S1A_W01 S1A_W02 S1A_W03
NM-k_3	Zdobytą wiedzę potrafi wykorzystać do rozstrzygnięcia dylematów pracy zawodowej.	S1A_U06 S1A_U12
NM-k_4	Jest merytorycznie przygotowany do analizowania różnych nurtów myśli politycznej, zwłaszcza w zakresie jej historycznych zmian i ciągłości, a także jej problemów współczesnych w wymiarze globalnym i lokalnym.	S1A_U01 S1A_U08
NM-k_5	Jest przygotowany do samodzielnego prowadzenia prac badawczych.	S1A_K03
NM-k_6	Zdaje sobie sprawę z etycznej odpowiedzialności za profesjonalnie podejmowane działania w sferze publicznej.	S1A_U06 S1A_U12

2. TREŚCI KSZTAŁCENIA

Lp.	Tematyka zajęć	Liczba godzin			Efekty kształcenia modułu
		wykłady	ćwiczenia	konwersatorium	
1.	Definiowanie negocjacji Warunki zaistnienia negocjacji.			1godz.	S1A_W11
2.	Kompetencje i cechy negocjatora.			1 godz.	S1A_W11 S1A_U06 S1A_U12
3.	Negocjacje a różnice kulturowe. Specyfika negocjacji międzynarodowych			4 godz.	S1A_W01 S1A_W02 S1A_W03
4.	Prezentacja sposobów negocjacji wybranych społeczeństw.			10 godz.	S1A_W01 S1A_W02 S1A_W03

5.	Zasady negocjacji.			2 godz.	S1A_W11
6.	Konflikt i sposoby radzenia sobie z konfliktem.			2 godz.	S1A_W11
7.	Konflikt stanowisk negocjacyjny a konflikt potrzeb i interesów (inscenizacje w parach)			2 godz.	S1A_U06 S1A_U12
8.	Style negocjacyjne (scenki).			1 godz.	S1A_U06 S1A_U12
9.	Analiza stylów negocjacyjnych.			1 godz.	S1A_K03 S1A_W11
10.	Etapy i fazy negocjacji.			2 godz.	S1A_W11
11.	Techniki negocjacyjne i sposoby pokonywania kryzysów w negocjacjach.			4 godz.	S1A_U06 S1A_U12 S1A_W11

3. FORMY PROWADZENIA ZAJĘĆ:

Prezentacja multimedialna

Referaty studentów

Scenki

Ćwiczenie w parach

4. SPOSOBY WERYFIKACJI EFEKTÓW KSZTAŁCENIA MODUŁU: przy każdej formie zaliczenia podać kod efektu

Przygotowanie referatu NM-k_1; NM-k_3

Ćwiczenie –próba prowadzenia negocjacji w parach NM-k_3; NM-k_6

Test wiedzy NM-k_1

5. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Opis	Liczba godzin	Liczba ECTS
Aktywny udział w zajęciach, przygotowanie referatu, czytanie literatury	70	2,5
Przygotowanie się do testu wiedzy	15	0,5

Nakład pracy studenta w godz.: 85

Liczba punktów ECTS: 3

6. LITERATURA

6a. PODSTAWOWA

Gesteland R. *Różnice międzykulturowe a zachowania w biznesie*, Warszawa 1999

Kendzik M. *Negocjacje międzynarodowe*, Warszawa 2009

6b. UZUPEŁNIAJĄCA

Bakalarski K. *Negocjacje międzynarodowe*, skrypt CB, Warszawa 2012

Bakalarski K. *Komunikacja a rozwój społeczności lokalnych*, Warszawa 2014 , str.132-149