

KARTA KURSU

Nazwa	NEGOCJACJE W ŚCIEŻCE ZAWODOWEJ	
Nazwa w j. ang.	<i>Negotiations in the career path</i>	
Koordinator	Paweł Ostachowski	Zespół dydaktyczny
Punktacja ECTS*	3	Paweł Ostachowski (kwersatorium)

Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest przekazanie studentom wiedzy związanej z problematyką prowadzenia negocjacji pracowniczych na poszczególnych etapach funkcjonowania pracownika w organizacji, z uwzględnieniem zarówno technik indywidualnych negocjacji warunków pracy i wynagrodzenia jak i negocjacji zbiorowych. Studenci mają uzyskać umiejętności w zakresie projektowania, organizowania i prowadzenie tego typu działań z zachowaniem etycznych aspektów współpracy międzyludzkiej.

Warunki wstępne:

Wiedza	<i>Student zna w stopniu podstawowym pojęcia negocjacje, pracownik, kompetencje, rekrutacja, motywacja.</i>
Umiejętności	<i>Student posiada umiejętności prowadzenia działań negocjacyjnych.</i>
Kursy	<i>Podstawy mediacji i negocjacji</i>

Efekty kształcenia

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	<i>W01, Student zna i rozumie znaczenie negocjacji jako problematyki z obszaru nauk społecznych, rozumie ich specyfikę przedmiotową oraz metodologiczną oraz główne trendy rozwojowe.</i>	K_W01
	<i>W02, Student ma pogłębioną wiedzę w zakresie negocjacji warunków pracy jako szczególnego rodzaju procesu komunikowania interpersonalnego.</i>	K_W04
	<i>W03, Student zna zasady sporządzania umów negocjacyjnych w obszarze świadczenia pracy – indywidualnej i zbiorowej (zbiorowe układy pracy).</i>	K_W05
	<i>W04, Student ma poszerzoną wiedzę dotyczącą norm i wartości społecznie obowiązujących o charakterze moralnym i prawnym, jakich należy przestrzegać podejmując się negocjacji na ścieżce zawodowej.</i>	K_W05

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	<i>U01, Student trafnie dobiera metody prowadzenia negocjacji na ścieżce zawodowej do zmieniającego się środowiska polietnicznego i wielokulturowego współczesnego społeczeństwa.</i>	K_U01
	<i>U02, Student potrafi prognozować i modelować złożone procesy społeczne jakie spotyka podczas prowadzenia działań negocjacyjnych w miejscu pracy.</i>	K_U02
	<i>U03, Student potrafi przedstawiać swoje stanowisko negocjacyjne w ścieżce własnego rozwoju zawodowego, trafnie go argumentując w oparciu o zdobytą wiedzę i specjalistyczną terminologię.</i>	K_U04

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	<i>K01, Student w rozwiązywaniu własnych problemów zawodowych wykorzystuje posiadaną wiedzę z zakresu negocjacji, etyki i teorii nauk społecznych i prawnych.</i>	K_K01
	<i>K02, Student rozumie znaczenie odpowiedzialności zawodowej oraz zasady etyki zawodowej oraz przestrzega ich w środowisku pracy.</i>	K_K03

studia stacjonarne:

Organizacja											
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach									
		A		K		L		S		P	E
Liczba godzin				15							

studia niestacjonarne:

Organizacja											
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach									
		A		K		L		S		P	E
Liczba godzin				10							

Opis metod prowadzenia zajęć - studia stacjonarne:

Ćwiczenia: konwersatoryjne, stacjonarne na uczelni, z dyskusji oraz gier dydaktycznych mających na celu kreatywne zastosowanie przez studentów materiału z dyskusji do problemów jakie mogą spotkać ich podczas prowadzenia negocjacji z pozycji pracownika, kierownika zespołu ludzi czy pracodawcy.

Opis metod prowadzenia zajęć - studia niestacjonarne:

Ćwiczenia: konwersatoryjne, stacjonarne na uczelni, z dyskusji oraz gier dydaktycznych mających na celu kreatywne zastosowanie przez studentów materiału z dyskusji do problemów jakie mogą spotkać ich podczas prowadzenia negocjacji z pozycji pracownika, kierownika zespołu ludzi czy pracodawcy.

Formy sprawdzania efektów kształcenia - studia stacjonarne:

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W_01		X					X	X				X	X
W_02		X					X	X				X	X
W_03		X					X	X				X	X
W_04		X					X	X				X	X
U_01		X					X	X				X	X
U_02		X					X	X				X	X
U_03		X					X	X				X	X
K_01		X					X	X				X	X
K_02		X					X	X				X	X

Formy sprawdzania efektów kształcenia - studia niestacjonarne:

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W_01		X					X	X				X	X
W_02		X					X	X				X	X
W_03		X					X	X				X	X
W_04		X					X	X				X	X
U_01		X					X	X				X	X
U_02		X					X	X				X	X
U_03		X					X	X				X	X
K_01		X					X	X				X	X
K_02		X					X	X				X	X

studia stacjonarne:

Kryteria oceny

Zaliczenie obejmuje 3 elementy

- obecność na zajęciach stacjonarnych (min. 75%)
- aktywność za zaangażowanie na zajęciach (min. 2 plusy)
- przygotowanie i przeprowadzenie symulacji procesu negocjacyjnego na wybrany problem zawodowy (projekt grupowy) – w formie audiowizualnej
- pisemny test zaliczeniowy z problematyki poruszanej podczas zajęć

studia niestacjonarne:

Kryteria oceny	Zaliczenie obejmuje 3 elementy - obecność na zajęciach stacjonarnych (min. 75%) - aktywność za zaangażowanie na zajęciach (min. 2 plusy) - przygotowanie i przeprowadzenie symulacji procesu negocjacyjnego na wybrany problem zawodowy (projekt grupowy) – w formie audiowizualnej - pisemny test zaliczeniowy z problematyki poruszanej podczas zajęć
Uwagi	

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

Studia stacjonarne/ niestacjonarne:

Ćwiczenia:

1. Cechy negocjacji na ścieżce zawodowej.
2. Orientacja pracodawcy i pracownika wobec sytuacji negocjacyjnej.
3. Strategie i style negocjacji oraz ich zasady (styl kooperacyjny, rywalizacyjny, rzeczowy).
4. Wpływ makrootoczenia na pozycję w negocjacjach na ścieżce zawodowej.
5. Komunikacja w negocjacjach: łańcuch przesyłania informacji, cechy i funkcje aktów niewerbalnych.
6. Techniki, manipulacje i „chwyty” w negocjowaniu stosowane przez pracodawcę/pracownika.
7. Konflikt w negocjacjach.
8. Partner w negocjacjach zawodowych; psychologiczne i osobowościowe uwarunkowania negocjacji
9. Patologie organizacyjne i sposoby rozwiązywania ich poprzez negocjacje.
10. Główne problemy negocjacyjne w rozwoju pracownika (warsztaty)
 - negocjowanie poziomu wynagrodzenia
 - negocjowanie pozapłacowych składników wynagrodzenia
 - negocjowanie sposobów oceny pracy (KPI)
 - negocjowanie awansu
 - negocjowanie wsparcia szkoleniowego
 - negocjowanie sposobów i warunków wykonywania pracy

Wykaz literatury podstawowej

1. McKay M., Davis M., Fanning P., *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, GWP 2018.
2. Kozłowski W., *Motywowanie pracowników w organizacji*, Warszawa 2020.
3. Laberschek M., *Symboliczne stanowienie władzy w organizacjach*, Kraków 2018.
4. Fisher, W. Ury, B. Patton, *Dochodząc do Tak*, PWE, Warszawa 2013.
5. Chmielecki M., *Techniki negocjacji i wywierania wpływu*. Gliwice. Wyd. One Press. Gliwice 2020.

Wykaz literatury uzupełniającej

1. Tyrańska M. (red.), *Współczesne tendencje w zarządzaniu zasobami ludzkimi*, Difin, Warszawa 2012.
2. Moore Ch., *Mediacje, praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*, Wolter Kluwer, 2016.
3. Gołat R. *Polubowne rozstrzygnięcie sporów*, Lewis Nexis. Warszawa 2007

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

studia stacjonarne

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	15
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	5
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	20
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	-
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	15
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	20
Ogółem bilans czasu pracy		75
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		3

studia niestacjonarne

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	10
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	5
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	25
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	-
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	15
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	20
Ogółem bilans czasu pracy		75
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		3