Załącznik nr 4 do zarządzenia nr 12 Rektora UJ z 15 lutego 2012 r.

Sylabus modułu kształcenia na studiach wyższych

Nazwa Wydziału	Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
Nazwa jednostki prowadzącej moduł	Instytut Kultury
Nazwa modułu kształcenia	Negocjacje
Kod modułu	WZ.IK-09-PDZK
Język kształcenia	Język polski
Efekty kształcenia dla modułu kształcenia	K_W06; K_U05, K_U01, K_K06; K_K02
Typ modułu kształcenia (obowiązkowy/fakultatywny)	Obowiązkowy
Rok studiów	I rok studiów podyplomowych
Semestr	Pierwszy semestr
Imię i nazwisko osoby/osób prowadzących moduł	Prof. dr hab. Zbigniew Nęcki
Imię i nazwisko osoby/osób egzaminującej/egzaminujących bądź udzielającej zaliczenia, w przypadku gdy nie jest to osoba prowadząca dany moduł	Nie dotyczy
Sposób realizacji	Wykład z elementami konwersatorium
Wymagania wstępne i dodatkowe	Brak
Rodzaj i liczba godzin zajęć dydaktycznych wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego i studentów, gdy w danym module przewidziane są takie zajęcia	8 godzin wykładu z elementami konwersatorium Konsultacje dotyczące: – szczegółowej analizy i interpretacji wybranych przez studenta fragmentów lektur obowiązkowych
Liczba punktów ECTS przypisana modułowi	2 ECTS
Bilans punktów ECTS	Wykład, samodzielna analiza case studies – 1 ECTS Lektura i analiza tekstów obowiązkowych, konsultacje – 1 ECTS
Stosowane metody dydaktyczne	Wykład interaktywny

Metody sprawdzania i kryteria oceny efektów kształcenia uzyskanych przez studentów	Postęp pracy słuchaczy sprawdzany jest w trakcie zajęć.
Forma i warunki zaliczenia modułu, w tym zasady dopuszczenia do egzaminu, zaliczenia, a także forma i warunki zaliczenia poszczególnych zajęć wchodzących w zakres danego modułu	Obecność na zajęciach.
Treści modułu kształcenia	1. Komunikowanie społeczne – aspekty lingwistyczne, filozoficzne i psychologiczne w negocjacjach 2. Podstawy percepcji ludzi, grup społecznych i organizacji 3. Pułapki w interpretacji tekstów pisanych i mówionych 4. Konflikty, agresja i niezadowolenie – trudne sytuacje komunikacyjne 5. Taktyki i strategie negocjacyjne 6. Proces negocjowania – od przygotowania i licytacji do zawarcia kontraktu 7. Style i taktyki negocjacyjne, chwyty i manipulacje 8. Zdolności negocjacyjne a osobowość
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej, obowiązującej do zaliczenia danego modułu	1. Nęcki Zb., Negocjacje w biznesie, wyd. Antykwa, Kraków, 2000. 2. Nęcki Zb., Komunikacja interpersonalna, Antykwa, Kraków, 2002 3. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, 2000.
Wymiar, zasady i forma odbywania praktyk, w przypadku, gdy program kształcenia przewiduje praktyki	Nie dotyczy