

Wydział Inżynierii Zarządzania

Nazwa programu kształcenia (kierunku)	Zarządzanie			Poziom i forma studiów	studia II stopnia stacjonarne	
Specjalność:				Ścieżka dyplomowania:		
Nazwa przedmiotu:	Konflikty i negocjacje w organizacji			Kod przedmiotu:	ZSU04577	
Rodzaj przedmiotu:	obowiązkowy	Semestr:	4	Punkty ECTS	2	
Liczba godzin w semestrze:	W - 15	C- 15	L- 0	P- 0	Ps- 0	S- 0
Przedmioty wprowadzające	<i>Wpisz przedmioty lub "-"</i>					
Założenia i cele przedmiotu:	Przedmiot opiera się na założeniu, że rzeczywistość organizacyjna i relacje rynkowe powodują, że od kadry kierowniczej wymaga się zróżnicowanych kompetencji, w tym kompetencji „miękkich”, takich jak efektywne zarządzanie konfliktem, komunikowanie się i prowadzenie negocjacji. Przedmiot ma na celu dostarczenie wiedzy oraz kształtowanie umiejętności praktycznych w tym zakresie. Pośrednio ma przyczynić się do rozwoju osobistego studentów poprzez poznanie własnych predyspozycji ważnych w kontekście funkcjonowania w świecie współczesnych organizacji.					
Forma zaliczenia	Kolokwium sprawdzające wiedzę. Ocena zadań wykonywanych w trakcie ćwiczeń. Istnieje możliwość (po uzgodnieniu z nauczycielem akademickim prowadzącym zajęcia) weryfikacji części efektów kształcenia poprzez napisanie artykułu naukowego na temat powiązany z treściami kształcenia.					
Treści programowe:	Istota i rodzaje konfliktów w środowisku pracy. Style negocjowania. Konflikt jako źródło negocjacji - etapy konfliktu, potencjalne skutki oraz tradycyjne i współczesne metody kierowania konfliktem. Osobowościowe uwarunkowania zachowań w procesie negocjowania. Zarządzanie konfliktem i prowadzenie negocjacji w środowisku wielokulturowym. Negocjacje zbiorowe i ich specyfika. Psychomanipulacja - jak jej przeciwdziałać? Etyczny kontekst komunikowania się i prowadzenia negocjacji.					
Efekty kształcenia	<i>Efekty kształcenia: wiedza - umiejętności - kompetencje</i>				<i>Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</i>	
EK1	zna i rozumie istotę konfliktu jako zjawiska i procesu społecznego, ma wiedzę o jego źródłach, etapach, potencjalnych skutkach dla funkcjonowania organizacji				Z_W01, Z_W03 Z_U01 Z_U15 Z_U11	
EK2	zna zasady i reguły efektywnego komunikowania się, rozumie znaczenie tej kompetencji dla efektywności procesu zarządzania				Z_W05, Z_K02	
EK3	prawidłowo różnicuje tradycyjne i współczesne podejście do problemu konfliktu i zarządzania konfliktem				Z_W11, Z_U04 Z_U05	
EK4	potrafi prawidłowo komunikować się w sytuacji konfliktu i negocjacji				Z_U05, Z_U09; Z_K02; Z_K08; Z_K09	
EK5	jest kreatywny w realizacji zadań i projektów związanych z przygotowaniem negocjacji				Z_U08; Z_U09; Z_K02; Z_K08; Z_K09	

EK6	potrafi uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę i umiejętności związane z negocjacjami i zarządzaniem konfliktem		Z_U07; Z_U17; Z_K05	
EK7	posiada umiejętność aranżacji i zorganizowania efektywnego procesu negocjacyjnego		Z_U07; Z_U08; Z_U09; Z_U17	
EK8				
nakład pracy studenta (w godzinach) Bilans	Udział w ćwiczeniach		15 x 1h =	15
	Udział w wykładach		15 x 1h=	15
	Przygotowanie do ćwiczeń - analiza studiów przypadku		15	15
	Przygotowanie do kolokwium zaliczającego część wykładową		13	13
	Udział w konsultacjach		2	2
			RAZEM:	60
Wskaźniki ilościowe	Nakład pracy studenta związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela 15h+15h+2h		32	ECTS 1,1
	Nakład pracy studenta związany w zajęciami o charakterze praktycznym 15h+13h +2h		30	1,0
Literatura podstawowa:	1.Negocjacje w transferze technologii. Podręcznik szkoleniowy, Biuro Promocji Inwestycji i Technologii w Warszawie, 2004. http://www.pptb.pl/publikacje/negocjacje.pdf 2. B.R. Kuc, J. Moczyłowska, Zachowania organizacyjne. Podręcznik akademicki, Difin, Warszawa 2009 – rozdział 7 (Konflikt i metody jego rozwiązywania).			
Literatura uzupełniająca:	1. M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008. 2. E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), Mediacje. Teoria i praktyka, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009. 3. W. Haman, J. Gut, Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy, OnePress, Warszawa 2010. 4. E. Gabis, Talent do negocjacji, psychologia.net.pl 5. M. Kendik, Negocjacje międzynarodowe, Difin, Warszawa 2009.			
nr efektu kształcenia	metoda weryfikacji efektu kształcenia		forma zajęć (jeśli jest więcej niż jedna), na której zachodzi	
EK1	Kolokwium pisemne (pytania otwarte)		w	
EK2	Kolokwium pisemne (pytania otwarte)		w	
EK3	Kolokwium pisemne (pytania otwarte)		w	
EK4	Ocena ćwiczeń cząstkowych realizowanych na zajęciach, kolokwium pisemne		c/w	
EK5	Ocena ćwiczeń cząstkowych realizowanych na zajęciach		c	
EK6	Ocena ćwiczeń cząstkowych realizowanych na zajęciach		c	
EK7	Ocena ćwiczeń cząstkowych realizowanych na zajęciach		c	
Jednostka realizująca:	Katedra Organizacji i Zarządzania	Osoby prowadzące:	<i>dr hab. Joanna Moczyłowska, prof.nzw.</i> <i>dr Joanna Jończyk</i>	
Data opracowania programu:	01.10.2019	Program opracował(a):	<i>dr hab. Joanna Moczyłowska, prof.nzw.</i>	