

## KARTA PRZEDMIOTU

1.	<b>NAZWA PRZEDMIOTU:</b> Sztuka negocjacji
2.	<b>KIERUNEK:</b> Rynek sztuki i zarządzanie w kulturze
3.	<b>POZIOM STUDIÓW:</b> studia pierwszego stopnia
4.	<b>ROK/ SEMESTR STUDIÓW:</b> III/5
5.	<b>LICZBA PUNKTÓW ECTS:</b> 2
6.	<b>TYP PRZEDMIOTU</b> <sup>1</sup> : obowiązkowy
7.	<b>JĘZYK WYKŁADOWY:</b> polski
8.	<b>LICZBA GODZIN I FORMA REALIZACJI PRZEDMIOTU</b> <sup>2</sup> : 30 ZP
9.	<b>WYMAGANIA WSTĘPNE:</b> wiedza ogólna i podstawowa wiedza z zakresu przedsiębiorczości na poziomie szkoły średniej
10.	<b>ZAŁOŻENIA I CELE PRZEDMIOTU:</b> przedstawienie potencjalnych sytuacji kryzysowych w systemie zarządzania instytucją rynku sztuki w aspekcie zewnętrznym i wewnętrznym oraz omówienie sposobów wychodzenia z sytuacji konfliktowych z zastosowaniem metod negocjacyjnych

11.	<b>PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ</b>	<b>Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się (symbol)</b>
	<b>WIEDZA: zna i rozumie</b>	
P_W01	wybrane systemy, normy i reguły (prawne i finansowe, filozoficzne i psychologiczne) w zakresie zarządzania instytucją rynku sztuki i zasobami ludzkimi	K_W09
P_W02	funkcje i sposoby organizacji oraz zarządzania instytucjami kultury	K_W07
P_W03	fundamentalne uwarunkowania profesji zarządzania w kulturze i handlu sztuką w odniesieniu do dylematów współczesnej cywilizacji	K_W14
	<b>UMIEJĘTNOŚCI: potrafi</b>	
P_U01	wypowiadać się w mowie i piśmie w sposób precyzyjny i spójny, przedstawiając różne stanowiska i merytorycznie uzasadniając podczas debaty; potrafi zastosować koncepcje coachingowe w sytuacjach zawodowych	K_U06
P_U02	realistycznie ocenić własne kompetencje oraz samodzielnie zaplanować i realizować uczenie się i doskonalenie umiejętności przez całe życie	K_U09
	<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: jest gotów do</b>	
P_K01	samodzielnego kreślenia priorytetów oraz identyfikacji i rozstrzygania dylematów związanych z wykonywaniem zawodu	K_K02

<sup>1</sup> Obowiązkowy, fakultatywny.

<sup>2</sup> Wykłady, ćwiczenia, laboratoria, konwersatoria.

P_K02	pracy zespołowej i wykonywania różnych ról	K_K04
P_K03	respektowania zasad etycznych w negocjacjach i transakcjach handlowych oraz dostosowania się do zmieniających się sytuacji i warunków oraz podejmowania nowych zadań	K_K06

12.	<b>METODY OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b>			
	<b>Symbol przedmiotowego efektu uczenia się</b>	<b>Metody (sposoby) oceny<sup>3</sup></b>	<b>Typ oceny<sup>4</sup></b>	<b>Forma dokumentacji</b>
1.	P_W01; P_W02; P_W03; P_U01; P_U02; P_K01; P_K02; P_K03	kontrola obecności; ocenianie ciągłe; końcowe zaliczenie ustne (w ramach prezentacji projektowej)	formująca, podsumowująca	listy obecności; pisemne prace ćwiczeniowe; protokół z pisemnego zaliczenia ustnego

13. <b>KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b> <b>Forma oceny: procentowa, opisowa, punktowa, inne formy oceny do wyboru przez wykładowcę</b>	
<b>EFEKTY UCZENIA SIĘ</b>	aktywny udział w zajęciach, zaliczenie ustne w ramach prezentacji projektowej
P_W01; P_W02;	51-61%: 3,0
P_W03;	62-72 %: 3,5
P_U01; P_U02;	73-83%: 4,0
P_K01; P_K02;	84-94%: 4,5
P_K03	95-100%: 5

14. <b>WARUNKI UZYSKANIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU:</b>
<b>Osiągnięcie założonych efektów uczenia się i pozytywny wynik</b>
1. zaliczenia ustnego

15.	<b>TREŚCI PROGRAMOWE</b>		
	<b>Treść zajęć</b>	<b>Forma zajęć<sup>5</sup> (liczba godz.)</b>	<b>Symbol przedmiotowych efektów uczenia się</b>

<sup>3</sup> Ocenianie ciągłe (bieżące przygotowanie do zajęć), śródsesemtralne zaliczenie pisemne, śródsesemtralne zaliczenie ustne, końcowe zaliczenia pisemne, końcowe zaliczenia ustne, egzamin pisemny, egzamin ustny, praca semestralna, ocena umiejętności ruchowych, praca dyplomowa, projekt, kontrola obecności

<sup>4</sup> Formująca, podsumowująca.

<sup>5</sup> Wykłady, ćwiczenia, laboratoria, samodzielne prowadzenie zajęć przez studenta.

Zajęcia praktyczne			
1.	Podstawowe pojęcia teorii negocjacji	4	P_W01
2.	Negocjacje jako element zarządzania kryzysowego – studium przypadku	6	P_W01; P_K01; P_K02
3.	Przesłanki i przebieg sytuacji konfliktowych w organizacji	5	P_W02
4.	Elementy procesu negocjacji w sytuacji konfliktowej	5	P_W03
5.	Stosowane strategie negocjacji i ich efekty – studium przypadku	10	P_W02; P_U01; P_U02; P_K03; P_K01; P_K02

16.	<b>METODY I FORMY PROWADZENIA ZAJĘĆ</b>	<b>Tak (X) / nie</b>
	Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	
	Wykład konwersatoryjny	
	Wykład problemowy	
	Wykład informacyjny	
	Dyskusja	X
	Praca z tekstem	
	Metoda analizy przypadków	X
	Uczenie problemowe ( <i>Problem-based learning</i> )	
	Gra dydaktyczna/symulacyjna	X
	Metoda ćwiczeniowa	X
	Metoda warsztatowa	X
	Metoda projektu	X
	Prezentacja multimedialna	
	Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
	Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	
	Praca w grupach	X
	Praca indywidualna ze studentem (w tym tutoring)	
	Inne (jakie?) - .....	

17.	<p><b>Literatura podstawowa<sup>6</sup>:</b></p> <p>1. Lewicki R.J., Saunders D.M., Barry B., Minton J.W., <i>Zasady negocjacji. Kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów</i>, Poznań 2005.</p> <p><b>Literatura uzupełniająca:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banasik T., Nowak, P., Świeboda-Toborek L., <i>Negocjacje - fazy, strategie, taktyki</i>, Kielce 2002.</li> <li>2. Fowler, A., <i>Jak skutecznie negocjować</i>, Warszawa 2001.</li> <li>3. Nierenberg, G.I., <i>Sztuka negocjacji jako metoda osiągnięcia celu</i> Kraków 1994.</li> <li>4. Sikora Cz., <i>Dopuszczalność konfliktów w organizacji</i>, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, Sectio H. Oeconomia, t. 40, Lublin 2006.</li> <li>5. Wyganowska M., <i>Negocjacje jako element komunikacji wewnętrznej w sytuacjach konfliktowych w przedsiębiorstwie</i>, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, seria: 7. Organizacja i Zarządzanie, z. 127, Gliwice 2018.</li> </ol>
-----	--

18.	<b>OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA</b>		
	<b>Forma aktywności</b>	<b>Rodzaj zajęć</b>	<b>Liczba godzin na zrealizowanie aktywności w</b>
	Wykłady	Zajęcia wymagające udziału prowadzącego	
	zajęcie praktyczne		30
	Ćwiczenia		
	Laboratoria		
	.....		
	.....		
	<i>Łączna liczba godzin zajęć realizowanych z udziałem prowadzącego</i>		<b>30</b>
	przygotowanie się do zajęć	Praca własna studenta	5
	przygotowanie się do zaliczeń/kolokwiów		5
	przygotowanie się do egzaminu/zaliczenia końcowego		10
	.....		
	<i>Łączna liczba godzin pracy własnej studenta</i>		20
	<b>Razem godzin</b> (zajęcia z udziałem prowadzącego + praca własna studenta)		<b>50</b>
	Liczba punktów ECTS		2

<sup>6</sup> Dostępna w czytelní, bibliotece, Internecie.

19.	<p><b>PROWADZĄCY PRZEDMIOT (IMIE i NAZWISKO, ADRES E-MAIL, INSTYTUT, NR POKOJU KONSULTACJI)</b></p> <p>Zgodnie z przedstawioną we wniosku do Ministerstwa Edukacji i Nauki planowaną obsadą zajęć dla studiów pierwszego stopnia na kierunku Rynek sztuki i zarządzanie w kulturze.</p>
-----	---