

S Y L A B U S (KARTA PRZEDMIOTU)

Nazwa programu studiów: USTEO-Fam-O-II-S-21/22Z-PPRiM							
Nazwa przedmiotu: modele i style negocjacji (SPECJALNO CI / SPECJALIZACJE / MODUŁY SPECJALNO CIOWE)					Kod przedmiotu: US95AIIWT_6S		
Nazwa kierunku: familiologia							
Forma studiów: II stopnia, stacjonarne			Profil studiów: ogólnoakademicki		Specjalno : poradnictwo psychospołeczne, rodzinne i mediacje		
Status przedmiotu: obowi zkowy				J zyk przedmiotu: semestr: 2 - j zyk polski			
Rok	Semestr	Forma zaj	Liczba godzin		Forma zaliczenia	ECTS	
				w tym e-learning			
1	2	wykład	15	0	ZO	2	
Razem			15			2	
Koordynator przedmiotu:		ks. dr KRZYSZTOF ŁUSZCZEK					
Prowadz cy zaj cia:		ks. dr KRZYSZTOF ŁUSZCZEK					
Cele przedmiotu:		Przedstawienie podstawowych zało e prawnych i charakterystycznych cech mediacji w sprawach cywilnych i rodzinnych. Przygotowanie do wykorzystania zdobytej wiedzy teoretycznej w działaln ci praktycznej.					
Wymagania wst pne:		Znajomo zasad i rodzajów mediacji oraz podstawowe wiadomo ci z psychologii rozwojowej i pedagogiki rodziny					
EFEKTY UCZENIA SI							
Kategoria	Lp	KOD	Opis efektu			Odniesienie do efektów dla programu	
wiedza	1	EP1	zna podstawowe modele i style negocjacji			K_W01 K_W11	
	2	EP2	rozumie, na czym polega istota negocjacji			K_W07 K_W11	
umiej tno ci	1	EP3	potrafi posługiwa si ró nymi stylami negocjacyjnymi			K_U04 K_U10	
kompetencje społeczne	1	EP4	odnosi si ze zrozumieniem do ró nych typów sporów mi dzyludzkich			K_K05	
	2	EP5	jest wiadom wagi kompetencji zawodowych negocjatora			K_K04	
TRE CI PROGRAMOWE					Semestr	Liczba godzin	
						w tym e-learning	
Przedmiot: modele i style negocjacji							
Forma zaj : wykład							
1. Znaczenie negocjacji dla rozwi zywania sporów					2	2	0
2. Modele negocjacji					2	3	0
3. Style negocjacji					2	4	0
4. Przebieg negocjacji					2	4	0
5. Osoba negocjatora					2	2	0
Metody kształcenia		wykład informacyjny					

Metody weryfikacji efektów uczenia się					Nr efektu uczenia się z sylabusu
	KOLOKWIUM				EP1,EP2,EP3,EP4,EP5
Forma i warunki zaliczenia	Warunkiem zaliczenia (z ocen) jest uzyskanie pozytywnej oceny z testu pisemnego dotyczącego treści wykładów i literatury podstawowej.				
	Zasady wyliczania oceny z przedmiotu				
Ocena z przedmiotu jest równa ocenie otrzymanej z zaliczenia zajęć. W przypadku poprawiania oceny niedostatecznej kolejowa ocena zostaje obniżona o 1,0 względem otrzymanej oceny pozytywnej (nie może być ona jednak niższa niż 3,0).					
Metoda obliczania oceny końcowej	Sem.	Przedmiot	Rodzaj zaliczenia	Metoda obl. oceny	Waga do redniej
	2	modele i style negocjacji		Ważona	
	2	modele i style negocjacji [wykład]	zaliczenie z ocen		1,00
Literatura podstawowa	Kamiński J. (2007): Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, Warszawa				
	Morek R. (2014): Negocjacje, w: E. Murzyńska, R. Morek (red.), Mediacje. Teoria i praktyka, s. 137-156, Warszawa				
Literatura uzupełniająca	Bjorn L., Lenart R. (2010): Techniki negocjacji, Warszawa				
NAKŁAD PRACY STUDENTA					
		Liczba godzin			
		W tym e-learning			
Zajęcia dydaktyczne	15		0		
Udział w egzaminie/zaliczeniu	2		0		
Przygotowanie się do zajęć	0		0		
Studiowanie literatury	13		0		
Udział w konsultacjach	10		0		
Przygotowanie projektu / eseju / itp.	0		0		
Przygotowanie się do egzaminu/zaliczenia	10		0		
Ł. CZYNY nakład pracy studenta w godz.	50				
Liczba punktów ECTS	2				