

**Opracowano w ramach realizacji projektu
„Kształcenie kadr dla sportu – zintegrowany program uczelni” POWER. 03.05.00-00-z051/18-00**



 **Akademia Wychowania Fizycznego**

 **im. Jerzego Kukuczki w Katowicach**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Zadanie 2 Moduł**  |  **Podnoszenia kompetencji** |  |
| **Moduł: Dodatkowe zajęcia z pracodawcami zwiększające kompetencje w zakresie przedsiębiorczości****Nazwa zajęć: Negocjacje** | **Rok: 2020/2021 nabór pierwszy** **2021/2022 nabór drugi** |
| **Forma zajęć:** **~~wykłady /~~ ćwiczenia / ~~zajęcia wyjazdowe\*~~** | **Wymiar zajęć: 4 godziny** | **Liczba punktów ECTS: Nie dotyczy** |
| **Forma studiów:**  **stacjonarne**  | **Profil kształcenia:** **praktyczny**  |
| **Prowadzący zajęcia:** | **Firma zewnętrzna** |

|  |
| --- |
| **Wymagania wstępne** |
| Uczestnik jest studentem AWF Katowice biorącym udział w module II w projekcie „Kształcenie kadr dla sportu – zintegrowany program uczelni” POWER. 03.05.00-00-z051/18-00 |

**Efekty uczenia się dla zajęć *Negocjacje***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kod** | **Opis przedmiotowych efektów uczenia się** | Charakterystyki II Stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji | Sektorowa Rama Kwalifikacji w Sporcie |
| **W zakresie wiedzy - student zna i rozumie:** |
| K\_W05 | Posiada wiedzę na temat komunikacji interpersonalnej oraz negocjacji, zna podstawowe metody psychologiczne stosowane w działalności sportowej i rekreacyjnej, zna prawne, etyczne i społeczne i warunkowania specjalisty w wybranej dziedzinie. | P6S\_WK | SRKS 5 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **W zakresie umiejętności – student potrafi:** |
| K\_U05 | Obserwuje, wyszukuje, przetwarza i interpretuje informacje z różnych źródeł. Stale doskonali swoją wiedzę i umiejętności. Współpracuje ze specjalistami. | P6S\_UU | SRKS 5 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **W zakresie kompetencji społecznych – student jest gotów do:** |
| K\_K05 | Myśli i działa w sposób przedsiębiorczy. Jest gotów oceny posiadanej wiedzy i odbieranych treści. | P6S\_KO | SRKS 6 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Treści programowe**  |
| **Lp.** | **Treści programowe – wykłady** |
| 1. | Nie dotyczy  |
| **Lp.** | **Treści programowe – ćwiczenia** |
| 1. | Etapy i fazy procesu negocjacyjnego |
| 2. | Strategie i taktyki negocjacyjne, panowanie nad emocjami |
| 3. | Planowanie przebiegu procesu negocjacyjnego |
| 4. | Zamykanie procesu negocjacyjnego |
| **Lp.** | **Treści programowe zgodne z wymogami porozumień z Polskimi Związkami Sportowymi** |
| 1. | Nie dotyczy  |

|  |
| --- |
| **Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej** |
| **Literatura podstawowa:**1. R. Mayer "Jak wygrać każde negocjacje", wyd. MT Biznes, 2018r.
2. R. Fisher, W. Ury "Dochodząc do tak", wyd. PWE Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2016r.
3. R. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders "Zasady negocjacji", wyd. Rebis, 2018r.
4. R. Dawson "Sekrety negocjacji", wyd. MT Biznes, 2018r.
5. G. Załuski "Negocjacyjne ZOO", wyd. MT Biznes 2017r.

 **~~Literatura uzupełniająca:~~** ~~1.~~  |

|  |
| --- |
| **Forma i warunki zaliczenia zajęć, w tym zasady dopuszczenia do egzaminu / zaliczenia** |
| Obecność oraz aktywne uczestnictwo. |

|  |
| --- |
| **Metody sprawdzania i kryteria oceny efektów uczenia się uzyskanych przez studentów** |
| Obserwacja, dyskusja dydaktyczna. |

|  |
| --- |
| **Stosowane metody dydaktyczne** |
| Metody praktyczne, podające, dyskusja, praca indywidualna i grupowa |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nakład pracy studenta - bilans punktów**  | **Stacjonarne** | **Niestacjonarne** |
| **Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim:** | **4** | Nie dotyczy  |
|  |  |  |
| **Samodzielna praca studenta:** | **-** |  |
|  |  |  |
| **Łączny nakład pracy studenta wynosi:** 4 **godziny**, ~~co odpowiada~~ **~~punktom ECTS~~** |

**Forma oceny efektów uczenia się**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Przedmiotowe efekty uczenia się** | **Sprawdzian praktyczny** | **Sprawdzian/egzamin pisemny** | **Projekt / prezentacja**  | **Obserwacja****/dyskusja dydaktyczna** |
| K\_W05 |  |  |  | X |
| K\_U05 |  |  |  | X |
| K\_K05 |  |  |  | X |