

UNIwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie

KARTA MODUŁU – PRZEDMIOTU

1 INFORMACJE OGÓLNE

Kierunek studiów:	Technika Rolnicza i Leśna (II st.)
Specjalność:	EKOENERGETYKA, INŻYNIERIA ROLNICZA I SPOŻYWCZA, MECHATRONIKA, TECHNIKI INFORMATYCZNE W GOSPODARCE ŻYWNOŚCIOWEJ
Profil kształcenia:	Ogólnoakademicki
Forma studiów:	niestacjonarne
Stopień kształcenia:	II
Semestr:	
Nazwa przedmiotu (j. pol.):	Negocjacje menadżerskie i zarządzanie kadrami
Nazwa przedmiotu (j. ang.):	
Koordynator przedmiotu:	dr Urszula Ziemiańczyk (Urszula.Ziemiańczyk@ur.krakow.pl)
Osoby prowadzące przedmiot:	dr Urszula Ziemiańczyk (Urszula.Ziemiańczyk@ur.krakow.pl)
Liczba godzin w planie studiów:	
Liczba punktów ECTS:	
Język wykładowy:	polski
Kod przedmiotu:	

Cele przedmiotu:	<p>Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z interdyscyplinarną problematyką negocjacji. W trakcie wykładów przedstawione zostaną obszary, na których najczęściej prowadzi się negocjacje oraz ważne aspekty profesjonalnego podejścia do procesu negocjacji. Całość problematyki poparta zostanie licznymi praktycznymi przykładami autentycznych negocjacji z różnych dziedzin życia społecznego i gospodarczego. Wiedza na temat negocjacji stanowi początek praktycznych umiejętności negocjacyjnych (szlifowanych podczas ćwiczeń projektowych), które są nieodłącznym elementem życia zarówno zawodowego, jak też osobistego każdego człowieka.</p> <p>Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawowymi pojęciami, prawidłowościami i problemami zarządzania zasobami ludzkimi, jak również procesem zarządzania kapitałem ludzkim w nowoczesnej organizacji. Najważniejsze aspekty rozwijane podczas zajęć dotyczą planowania i alokacji zasobów pracy, oceny pracy i pracowników, systemów motywowania, rozwoju kapitału ludzkiego organizacji.</p>
Literatura:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Król H., Ludwiciński A. 2006 Zarządzanie zasobami ludzkimi Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2. Myśliwiec G. 2007 Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonaliści. Difin, Warszawa 3. Armstrong M. 2007 Zarządzanie zasobami ludzkimi Oficyna Ekonomiczna, Kraków 4. Nęcki Z. 2005 Negocjacje w biznesie Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 5. Covey S.R. 2003 7 nawyków skutecznego działania Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 6. Hardingham A. 1999 Praca w zespole Wydawnictwo Petit, Warszawa
Przedmioty poprzedzające (wymagania wstępne):	Podstawy działalności gospodarczej, przedsiębiorczości i zarządzania. Marketing.

2 EFEKTY KSZTAŁCENIA (EK) DLA MODUŁU – PRZEDMIOTU

Symbol efektów kształce- nia dla modułu (EK)	Opis efektów kształcenia	Odniesienie efektów dla modułu do:		
		efektów kierunkowych	efektów prowadzących do uzyskania kompetencji inżynierskich (InzA)	efektów dla obszaru nauk rolniczych (R), technicznych (T) i społecznych (S)
WIEDZA				
NMZK_W1	Student ma wiedzę niezbędną do rozumienia procesu negocjacji, zna fazy procesu oraz techniki i style negocjacji. Student ma wiedzę niezbędną do rozumienia procesów związanych z zarządzaniem zasobami ludzkimi w organizacji, w tym zna cele i przykłady analizy pracy, metody oceniania pracowników, narzędzia motywowania, główne czynniki rozwoju kapitału ludzkiego oraz znaczenie kultury organizacyjnej.	TR2_W19	InzA_W03	R2A_W08
UMIEJĘTNOŚCI				

Symbol efektów kształcenia dla modułu (EK)	Opis efektów kształcenia	Odniesienie efektów dla modułu do:		
		efektów kierunkowych	efektów prowadzących do uzyskania kompetencji inżynierskich (InzA)	efektów dla obszaru nauk rolniczych (R), technicznych (T) i społecznych (S)
NMZK_U1	Student umie zastosować wybrane techniki negocjacji w praktyce, potrafi identyfikować różne style negocjacji. Potrafi zastosować w procesie negocjacji właściwe elementy zachowania werbalnego i niewerbalnego. Posiada umiejętność wyszukiwania potrzebnych informacji o organizacji i otoczeniu oraz stosownie do istniejących warunków twórczo wspomóc procesy: planowania zatrudnienia, oceny, motywacji i rozwoju pracowników. Potrafi kierować pracą zespołu zadaniowego oraz współpracować w ramach zespołu.	TR2_U01 TR2_U16	InzA_U04	R2A_U01 R2A_U02 R2A_U07
KOMPETENCJE SPOŁECZNE				
NMZK_K1	Student ma świadomość znaczenia współpracy jako elementu kapitału społecznego niezbędnego do rozwoju organizacji i grup. Rozumie potrzebę kierowania zespołem zadaniowym i potrafi realnie ocenić w tym zakresie własne możliwości. Rozumie znaczenie i odpowiedzialność w procesie komunikacji za właściwy dobór sposobu i środka przekazu, ma świadomość odpowiedzialności za podejmowane decyzje.	TR2_K04 TR2_K08	InzA_K02	R2A_K04

3 SZCZEGÓŁOWY OPIS MODUŁU – PRZEDMIOTU

Symbol efektów kształcenia dla modułu (EK)	Treści kształcenia	Forma zajęć	Liczba godzin		Ocena	
			kontaktowych	bezkontaktowych	formująca	kończąca
NMZK_W1 NMZK_K1	Istota procesu komunikacji i negocjacji. Autoprezentacja. Faza przygotowania negocjacji. Faza wstępna - pre-negocjacje. Faza główna - negocjacje w równej pozycji, dysproporcja pozycji, impas. Faza finalizowania. Taktyki argumentacji. Od pracy do kapitału ludzkiego. Praca w zespole. Istota zarządzania zasobami ludzkimi. Planowanie i alokacja zasobów ludzkich. Ocena pracy i pracowników. Systemy motywowania pracowników. Rozwój kapitału ludzkiego organizacji. Organizacja procesów personalnych.	W	12.00	10.00	302	701 721

Symbol efektów kształce- nia dla modułu (EK)	Treści kształcenia	Forma zajęć	Liczba godzin		Ocena	
			kontaktowych	bezkontaktowych	formująca	kończąca
Suma godzin:			12.00	10.00	—	—
NMZK_U1 NMZK_K1	Istota procesu komunikacji, elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Autoprezentacja - ćwiczenia praktyczne. Symulacje uwzględniające wykorzystanie poszczególnych faz procesu negocjacyjnego: faza przygotowania negocjacji, faza wstępna, faza główna, faza finalizacji.	CA	8.00	20.00	202	721
NMZK_U1 NMZK_K1	Identyfikacja modeli zarządzania ludźmi w organizacji. Praca w zespole. Ocena wartości współpracy. Planowanie zatrudnienia. Symulacje rozmowy kwalifikacyjnej. Ocena pracowników. Wybrane systemy szkoleń. Organizacja zarządzania zasobami ludzkimi.	CA	7.00	18.00	202	711
Suma godzin:			15.00	38.00	—	—

4 STATYSTYKA MODUŁU – PRZEDMIOTU

Liczba godzin nakładu pracy studenta i punkty ECTS	Liczba godzin	ECTS
Liczba godzin (punktów ECTS) - zakres obowiązkowy	0	0
Liczba godzin (punktów ECTS) - zakres do wyboru	0	0
Łączna liczba godzin (punktów ECTS), którą student uzyskuje poprzez bezpośredni kontakt z nauczycielem akademickim	0	0
Łączna liczba godzin (punktów ECTS), którą student uzyskuje na zajęciach praktycznych np. laboratoryjne, projektowe, terenowe, warsztaty	0	0
Przewidywany nakład pracy własnej (bez udziału prowadzącego lub z udziałem w ramach konsultacji) konieczny do realizacji zadań programowych przedmiotu	0	0
Liczba godzin (punktów ECTS) - obszar kształcenia w obszarze nauk rolniczych, leśnych i weterynaryjnych	0	0
Liczba godzin (punktów ECTS) - obszar kształcenia w obszarze nauk technicznych	0	0
Liczba godzin (punktów ECTS) - obszar kształcenia w obszarze nauk społecznych	0	0

5 KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU –	
NA OCENĘ 2.0	
NA OCENĘ 3.0	Student ma zarys wiedzy niezbędnej do rozumienia procesu negocjacji, zna fazy procesu negocjacji. Student zna wybrane elementy wiedzy dotyczącej zarządzania zasobami ludzkimi w organizacji. Zna znaczenie kultury organizacyjnej.

NA OCENĘ 3.5	
NA OCENĘ 4.0	Student ma wiedzę niezbędną do rozumienia procesu negocjacji, zna fazy procesu oraz wybrane techniki i style negocjacji. Student ma wiedzę niezbędną do rozumienia procesów związanych z zarządzaniem zasobami ludzkimi w organizacji, w tym zna cele i metody oceniania pracowników, narzędzia motywowania, główne czynniki rozwoju kapitału ludzkiego oraz znaczenie kultury organizacyjnej.
NA OCENĘ 4.5	
NA OCENĘ 5.0	Student ma wiedzę niezbędną do rozumienia procesu negocjacji, zna fazy procesu oraz techniki i style negocjacji. Student ma wiedzę niezbędną do rozumienia procesów związanych z zarządzaniem zasobami ludzkimi w organizacji, w tym zna cele i przykłady analizy pracy, metody oceniania pracowników, narzędzia motywowania, główne czynniki rozwoju kapitału ludzkiego oraz znaczenie kultury organizacyjnej. Jest aktywny i chętnie angażuje się w realizację zadań.
EFEKT KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU –	
NA OCENĘ 2.0	
NA OCENĘ 3.0	Student uczy się stosować wybrane techniki negocjacji w praktyce. Potrafi zastosować w procesie negocjacji właściwe elementy zachowania werbalnego i niewerbalnego. Posiada umiejętność wyszukiwania potrzebnych informacji o organizacji i otoczeniu. Potrafi z pomocą kierować pracą zespołu zadaniowego oraz współpracować w ramach zespołu.
NA OCENĘ 3.5	
NA OCENĘ 4.0	Student umie zastosować wybrane techniki negocjacji w praktyce, potrafi identyfikować różne style negocjacji. Potrafi zastosować w procesie negocjacji właściwe elementy zachowania werbalnego i niewerbalnego. Rozwija umiejętność wyszukiwania potrzebnych informacji o organizacji i otoczeniu oraz stosownie do istniejących warunków twórczo wspomóc procesy: planowania zatrudnienia, oceny, motywacji i rozwoju pracowników. Potrafi kierować pracą zespołu zadaniowego oraz współpracować w ramach zespołu.
NA OCENĘ 4.5	
NA OCENĘ 5.0	Student jest aktywny i pozwala innym uczyć się od siebie; umie zastosować wybrane techniki negocjacji w praktyce, potrafi identyfikować różne style negocjacji. Potrafi zastosować w procesie negocjacji właściwe elementy zachowania werbalnego i niewerbalnego. Posiada umiejętność wyszukiwania potrzebnych informacji o organizacji i otoczeniu oraz stosownie do istniejących warunków twórczo wspomóc procesy: planowania zatrudnienia, oceny, motywacji i rozwoju pracowników. Potrafi kierować pracą zespołu zadaniowego oraz współpracować w ramach zespołu.
EFEKT KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU –	
NA OCENĘ 2.0	
NA OCENĘ 3.0	Student rozwija świadomość znaczenia współpracy jako elementu kapitału społecznego niezbędnego do rozwoju organizacji i grup. Uczy się rozumieć potrzebę kierowania zespołem zadaniowym i realnie ocenić w tym zakresie własne możliwości. Zazwyczaj rozumie znaczenie i odpowiedzialność w procesie komunikacji za właściwy dobór sposobu i środka przekazu, rozwija świadomość odpowiedzialności za podejmowane decyzje.
NA OCENĘ 3.5	
NA OCENĘ 4.0	Student ma świadomość/uczy się znaczenia współpracy jako elementu kapitału społecznego niezbędnego do rozwoju organizacji i grup. Rozumie potrzebę kierowania zespołem zadaniowym i zazwyczaj potrafi realnie ocenić w tym zakresie własne możliwości. Rozumie znaczenie i odpowiedzialność w procesie komunikacji za właściwy dobór sposobu i środka przekazu, ma świadomość odpowiedzialności za podejmowane decyzje.
NA OCENĘ 4.5	
NA OCENĘ 5.0	Student poprzez swoją postawę pomaga uczyć się innym; ma świadomość znaczenia współpracy jako elementu kapitału społecznego niezbędnego do rozwoju organizacji i grup. Rozumie potrzebę kierowania zespołem zadaniowym i potrafi realnie ocenić w tym zakresie własne możliwości. Rozumie znaczenie i odpowiedzialność w procesie komunikacji za właściwy dobór sposobu i środka przekazu, ma świadomość odpowiedzialności za podejmowane decyzje.

SYMBOLE ZASTOSOWANE W KARCIE PRZEDMIOTU

Formy zajęć	
Korespondują z metodami dydaktycznymi (dyskusja, projekt, doświadczenie/eksperyment/wykonanie czynności, rozwiązywanie problemu, studium przypadku, analiza i ocena tekstów źródłowych)	
1 wykład 11 ćwiczenia audytoryjne 21 ćwiczenia projektowe 22 ćwiczenia laboratoryjne 23 warsztaty 24 ćwiczenia terenowe	31 ćwiczenia seminaryjne 32 seminarium dyplomowe 33 konserwatorium ... ,1 eL – zajęcia e-learning 34 lektorat 35 wychowanie fizyczne
Oceny formujące (Of)	
101 sprawdzian wiedzy 201 sprawdzian umiejętności: wykonania zadania obliczeniowego, analitycznego, czynności, wypracowania decyzji 202 zaliczenie projektu (indywidualne, grupowe) 203 zaliczenie raportu/sprawozdania z prac laboratoryjnych/ćwiczeń praktycznych (indywidualne, grupowe) 301 ocena prezentacji ustnej, umiejętności wypowiedzi ustnej, udzielania instruktażu	302 ocena zaangażowania w dyskusji, umiejętności podsumowania wartościowania 403 zaliczenie/ocena pracy pisemnej, recenzji, eseju 501 zaliczenie dziennika praktyk 601 ocena umiejętności pełnienia nałożonej funkcji w zespole
Ocena podsumowująca (Of)	
701 egzamin (zaliczenie końcowe) pisemny ograniczony czasowo 707 test jednokrotnego wyboru 703 test wielokrotnego wyboru 711 rozwiązywanie zadania problemowego, analiza przypadku 721 demonstracja praktycznych umiejętności	731 egzamin ustny (zaliczenie końcowe ustne) ... ,1 z dostępem do podręczników ... ,2 bez dostępu do podręczników 741 praca dyplomowa