

Nazwa przedmiotu / modułu MODELE I STYLE NEGOCJACJI					Kod przedmiotu / modułu 14.9IX95AII10_21	
Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot / moduł Wydział Teologiczny – Katedra Nauk o Rodzinie						
Nazwa kierunku NAUKI O RODZINIE						
Forma studiów drugiego stopnia, stacjonarne i niestacjonarne			Profil kształcenia ogólnoakademicki		Rok, semestr rok 1, semestr 2	
Specjalność Poradnictwo psychospołeczne, rodzinne i mediacje			Status przedmiotu / modułu obowiązkowy		Język przedmiotu / modułu polski	
Forma zajęć	wykład	ćwiczenia	lektorat	ćwiczenia laboratoryjne	konwersatorium	seminarium
Wymiar zajęć stacjonarne / niestacjonarne	15 / 8					
Koordynator przedmiotu / modułu		Ks. dr Krzysztof ŁUSZCZEK				
Prowadzący zajęcia		Ks. dr Krzysztof Łuszczek				
Cel przedmiotu / modułu		Przedstawienie podstawowych założeń prawnych i charakterystycznych cech mediacji w sprawach cywilnych i rodzinnych.				
Wymagania wstępne		Znajomość zasad i rodzajów mediacji oraz podstawowe wiadomości z psychologii rozwojowej i pedagogiki rodziny.				
EFEKTY KSZTAŁCENIA					Odniesienie do efektów dla programu	Odniesienie do efektów dla obszaru
Wiedza	01 zna podstawowe modele i style negocjacji				K_W11	H2A_W07 S2A_W06
Umiejętności	02 rozumie, na czym polega istota negocjacji 03 potrafi posługiwać się różnymi stylami negocjacyjnymi				K_U05	S2A_U04 S2A_U05 S2A_U07
Kompetencje społeczne	04 odnosi się ze zrozumieniem do różnych typów sporów międzyludzkich 05 rozumie, na czym polegają kompetencje zawodowe negocjatora				K_K03 K_K05	H2A_K03 S2A_K05 S2A_K07
TREŚCI PROGRAMOWE					Liczba godzin	
					stacjonarne	niestacjonarne
Wykłady					15	8
1. Znaczenie negocjacji dla rozwiązywania sporów					2	1
2. Modele negocjacji					3	2
3. Style negocjacji					4	2
4. Przebieg negocjacji					4	2
5. Osoba negocjatora					2	1

Metody kształcenia	wykład informacyjny	
Metody weryfikacji efektów kształcenia		nr efektu kształcenia z sylabusu
	kolokwium	01, 02, 03, 04, 05
Forma i warunki zaliczenia	Formą zaliczenia jest zaliczenie z oceną. Warunkiem zaliczenia jest uzyskanie pozytywnej oceny z testu pisemnego dotyczącego treści wykładów i literatury podstawowej.	
Literatura podstawowa	J. Kamiński, <i>Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów</i> , Warszawa 2007. R. Morek, <i>Negocjacje</i> , w: E. Murzyńska, R. Morek (red.), <i>Mediacje. Teoria i praktyka</i> , Warszawa 2014, s. 137-156.	
Literatura uzupełniająca	L. Bjorn, R. Lenart, <i>Techniki negocjacji</i> , Warszawa 2010.	
NAKŁAD PRACY STUDENTA		Liczba godzin
		stacjonarne niestacjonarne
Zajęcia dydaktyczne	15	8
Udział w konsultacjach	8	3
Zdawanie egzaminu lub/i zaliczenia	2	2
Przygotowanie się do zajęć		
Studiowanie literatury	12	24
Przygotowanie projektu / eseju / itp.		
Przygotowanie się do egzaminu lub/i zaliczenia	13	13
Praktyki		
Inne		
Łączny nakład pracy studenta w godzinach	50	50
Liczba punktów ECTS	2	
<i>Liczba zajęć o charakterze praktycznym</i>	0	0