

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje i komunikacja w praktyce, PG_00177603						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski Język polski		
Semestr studiów	5		Liczba punktów ECTS		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Sylwia Machowska-Okrój				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	30		0.0		0.0	30
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest rozwinięcie praktycznych umiejętności w zakresie prowadzenia skutecznych negocjacji oraz świadomego i efektywnego komunikowania się w różnych kontekstach zawodowych i społecznych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONL3_U08] posiada umiejętność obserwacji, rozumienia i analizowania zjawisk oraz procesów gospodarczych i społecznych za pomocą adekwatnych metod naukowych	Posiada umiejętność obserwacji, rozumienia i analizowania zjawisk oraz procesów gospodarczych i społecznych za pomocą adekwatnych metod naukowych	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[EKONL3_W04] zna rodzaje więzi gospodarczych i społecznych oraz rządzące nimi prawidłowości	Student posiada wiedzę o wpływie więzi społecznych i gospodarczych na styl komunikacji, przebieg negocjacji oraz sposób podejmowania decyzji.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW5] realizacja zadania problemowego
	[EKONL3_W05] ma zaawansowaną wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach, zna dobrze motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka	Student posiada wiedzę na temat społecznych i psychologicznych uwarunkowań komunikacji i negocjacji, w tym motywów, interesów, wartości i zachowań stron.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW5] realizacja zadania problemowego
	[MSGSL3_K04] jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, jest odporny na porażki, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia	Student myśli i działa w sposób przedsiębiorczy w sytuacjach negocjacyjnych i komunikacyjnych, poszukując skutecznych, innowacyjnych rozwiązań.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[MSGSL3_U14] potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role	Student potrafi przyjąć i pełnić różne role w zespole (np. lider, negocjator, mediator, analityk), w zależności od potrzeb sytuacyjnych.	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[MSGSL3_W09] ma wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności przedsiębiorstwach lub prowadzącej indywidualną działalność gospodarczą	Student rozumie, w jaki sposób uwarunkowania społeczne, organizacyjne i kulturowe wpływają na styl komunikacji i sposób prowadzenia negocjacji.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[EKONL3_K04] jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, jest odporny na porażki, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia	Student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy w sytuacjach negocjacyjnych, podejmując inicjatywę i szukając kreatywnych rozwiązań.	[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGSL3_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z wykonywaniem zawodu	Student podejmuje decyzje negocjacyjne i komunikacyjne w sposób świadomy, refleksyjny i zgodny z zasadami uczciwości zawodowej.	[SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[EKONL3_U13] potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role	Student potrafi efektywnie współdziałać w grupie negocjacyjnej, rozumiejąc rolę zespołu w procesie osiągania porozumienia.	[SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

I. Wprowadzenie do komunikacji interpersonalnej

1. Podstawowe pojęcia: komunikacja werbalna, niewerbalna, parawerbalna
2. Modele komunikacji i ich zastosowanie w praktyce
3. Bariery komunikacyjne i techniki ich przełamywania
4. Słuchanie aktywne, empatia, parafraza, informacja zwrotna

II. Podstawy negocjacji

1. Rodzaje negocjacji: twarde, miękkie, integracyjne, pozycyjne
2. Etapy procesu negocjacyjnego
3. Przygotowanie do negocjacji analiza interesów i celów stron
4. BATNA, ZOPA, strategie i taktyki negocjacyjne

III. Kompetencje społeczne i psychologia negocjacji

1. Style komunikacyjne i style negocjacyjne
2. Emocje w negocjacjach: stres, presja, kontrola emocji
3. Konflikt i sposoby jego rozwiązywania
4. Etyka w negocjacjach i komunikacji zawodowej

IV. Negocjacje w środowisku zawodowym

1. Negocjacje w organizacji (zespoły, przełożeni, klienci, partnerzy)
2. Komunikacja i negocjacje w zróżnicowanych zespołach (międzynarodowych, międzykulturowych)
3. Dylematy zawodowe i odpowiedzialność w procesie negocjacyjnym
4. Podejmowanie decyzji, ocena ryzyka i wariantów rozwiązań

V. Ćwiczenia praktyczne i symulacje

1. Scenariusze negocjacyjne (indywidualne i grupowe)
2. Przyjmowanie ról w zespole (lider, mediator, partner, obserwator)
3. Projekt zespołowy z analizą komunikacji i negocjacji
4. Refleksja i autoocena stylu komunikacji i negocjacji

Wymagania wstępne i dodatkowe	brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	egzamin pisemny	51.0%	50.0%
	projekt	49.0%	50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Fisher R., Ury W., Patton B. <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i> , Warszawa: PWN, 2019 (wyd. 3) Habura P. <i>Negocjacje. Teoria i praktyka</i> , Warszawa: Wolters Kluwer, 2021 Mikulowski Pomorski J. <i>Komunikacja międzykulturowa</i> , Kraków: Universitas, 2006 Łasiński M. <i>Komunikacja interpersonalna w organizacji</i> , Warszawa: Difin, 2018	
	Uzupełniająca lista lektur	Goleman D. <i>Inteligencja emocjonalna</i> , Poznań: Media Rodzina, 2020	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Symulacja negocjacji prowadzenie rozmów w zespołach z przydzielonymi rolami (np. sprzedawca klient, związek zawodowy pracodawca).		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.