

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje biznesowe firm technologicznych (Ćw. audytoryjne), PG_00080817						
Kierunek studiów	Biznes chemiczny (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2028/2029		
Poziom kształcenia	I stopnia - inżynierskie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	4	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	7	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Dominik Aziewicz				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	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		5.0		15.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy teoretycznej z zakresu negocjacji i etyki negocjacyjnej oraz nabycie umiejętności praktycznych stosowania technik negocjacyjnych w warunkach firm technologicznych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[BCHINŻ_K03] Samodzielnie ustala lub realizuje ustalony plan działania określając priorytety służące jego realizacji.	Student ustala i realizuje ustalony plan prowadzenia negocjacji biznesowych w kontekście firm technologicznych. Określa również priorytety służące realizacji tego planu.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[BCHINŻ_K02] Pracuje indywidualnie wykazując inicjatywę i samodzielność w działaniach oraz efektywnie współdziała w zespole, pełniąc w nim różne role.	Student uczy się wykazywać inicjatywę i samodzielność w procesie prowadzenia negocjacji biznesowych oraz efektywnie współdziała w zespole prowadzącym negocjacje.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[BCHINŻ_W01] Opisuje w zaawansowanym stopniu relacje między ekonomią i funkcjonowaniem przemysłu chemicznego.	Student rozumie relacje biznesowe funkcjonujące w przemyśle chemicznym i potrafi wykorzystać je w procesie negocjacji biznesowych.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[BCHINŻ_U09] Wykorzystując nabytą wiedzę, umiejętności oraz różnorodne źródła informacji naukowej samodzielnie przygotowuje prace pisemne oraz wystąpienia ustne.	Student wykorzystuje nabytą wiedzę, umiejętności oraz różnorodne źródła informacji naukowej, przygotowując się do udziału w procesie negocjacji biznesowych w kontekście firm technologicznych.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[BCHINŻ_U11] Wykorzystuje zdobytą wiedzę ekonomiczną w samodzielnym podejmowaniu działalności gospodarczej i rozstrzygania dylematów pracy zawodowej.	Student wykorzystuje zdobytą wiedzę ekonomiczną w samodzielnym prowadzeniu negocjacji biznesowych, w kontekście firm technologicznych.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[BCHINŻ_U12] Potrafi brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów ekonomicznych i dobrać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać.	Student potrafi brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań w procesie negocjacji biznesowych w kontekście firm technologicznych. Potrafi również dobrać właściwe metody prowadzenia takich negocjacji.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[BCHINŻ_W12] Ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury ekonomiczne w biznesie chemicznym oraz ma wiedzę o zasadach i motywach działania człowieka w tych strukturach.	Student ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury ekonomiczne, takie jak rynki i przedsiębiorstwa i ma wiedzę o zasadach i motywacjach działania człowieka w procesie negocjacji biznesowych.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW5] realizacja zadania problemowego

Treści przedmiotu	Temat 1. Specyfika negocjacji w przedsiębiorstwach technologicznychWprowadzenie1.1. Możliwe przedmioty negocjacji w przedsiębiorstwach. Specyfika negocjacji w biznesie technologicznym1.2. Negocjacje pakietowe1.3. Zakres swobody wyboru1.4. Pola ustępstw. Dylematy pola ustępstw1.5. Zasady negocjacji1.6. Struktura negocjacji1.7. Wybrane techniki negocjacji- Ćwiczenie w zakresie opanowania wiedzyTemat 2. Elementarne umiejętności negocjacji. Wykład interaktywnyWprowadzenie2.1. Umiejętność słuchania i zrozumienia partnera2.2. Planowanie i przygotowanie2.3. Ocena szans i możliwości2.4. Handlowanie ustępstwami2.5. Tworzenie środowiska WIN-WIN2.6. Warsztat nabywanie elementarnych umiejętności negocjacji- Ćwiczenie w zakresie opanowania wiedzyTemat 3. Negocjacje w warunkach wymuszonych lub w sytuacjach konfliktowych. Wykład interaktywnyWprowadzenie3.1. Sytuacje trudne i konfliktowe w przedsiębiorstwach3.2. Sposoby zamiany sytuacji konfliktowej na negocjacyjną3.3. Warsztat w grupach negocjowanie zmian strukturalnych (restrukturyzacji zatrudnienia) w przedsiębiorstwie3.4. Warsztat w grupach - negocjowanie o uzyskanie pozycji przy fuzji przedsiębiorstw- Ćwiczenie w zakresie opanowania wiedzyTemat 4. Warsztat negocjacyjny negocjacje struktury kapitałowej nowej firmyTemat 5. Warsztat negocjacyjny negocjacje z firmą venture capitalTemat 6. Warsztat negocjacyjny negocjacje w warunkach zagrożenia IPTemat 7. Warsztat negocjacyjny negocjacje fuzji czy przyjęciaTemat 8. Warsztat negocjacyjny negocjacje z odchodzącymi pracownikamiTemat 9. Warsztat negocjacyjny negocjacje z partnerem produkcyjnymTemat 10. Warsztat negocjacyjny negocjacje umowy dystrybucyjnejTemat 11. Warsztat negocjacyjny negocjacje handlowe w (ceny i warunki dostaw produktów technologicznych)Temat 12. Warsztat negocjacyjny negocjacje umowy kredytowej na finansowanie biznesu technologicznegoĆwiczenia będą miały charakter warsztatowy. W ramach każdych warsztatów instruktor i studenci będą konstruowali sytuacje decyzyjne, testowali rozwiązania, analizowali wyniki i budowali uogólnienia. Zajęcia będą miały charakter warsztatów menedżerskich i będą włączały uczestników do podejmowania decyzji o wysokim poziomie odpowiedzialności.		
Wymagania wstępne i dodatkowe	brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	aktywność	0.0%	40.0%
	projekt grupowy	0.0%	60.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. Przedsiębiorczość technologiczna XXI wieku, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i M. Bąka, IBnDiPP, Warszawa 20102. Zarządzanie działalnością operacyjną. Analiza przypadków: praca zbiorowa R. Johnson i inni, WN PWN, Warszawa 20023.Z. Nęcki: Negocjacje w biznesie, Wyd. PSB, Warszawa 1995 , wyd. IV i kolejne wydania lub inna dowolna pozycja w zakresie negocjacjibiznesowych4. Poradnik eksportera dla MSP. Specyfika negocjacji w eksporcie, r. 10.2., Negocjowanie kontraktu r. 10.4, Praca zbiorowa: M. Bak, P. Kulawczuk,M. Szczepaniec, I. Mitroczuk, Praca do pobrania z Internetu: http://www.parp.gov.pl/Materiały: studia negocjacyjne dostarczone przez wykładowcę	
	Uzupełniająca lista lektur	brak	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania			
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.