

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje / komunikacja interpersonalna, PG_00139107						
Kierunek studiów	Ubezpieczenia - studia interdyscyplinarne (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026			
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów			
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji		na uczelni			
Rok studiów	1	Język wykładowy		polski			
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS		2.0			
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia		zaliczenie			
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Marketingu						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr hab. Ewa Wycinka					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	10
	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	10		11.0		29.0	50
Cel przedmiotu	Przedmiot "Negocjacje/Komunikacja interpersonalna" kładzie nacisk na rozwój skutecznej komunikacji i umiejętności negocjacyjnych w branży ubezpieczeniowej. Studenci poznają techniki i strategie negocjacyjne niezbędne do osiągania korzystnych porozumień i radzenia sobie z konfliktami. Program obejmuje również psychologiczne i socjologiczne aspekty komunikacji interpersonalnej, pozwalające na lepsze zrozumienie potrzeb i motywacji klientów oraz partnerów biznesowych. Zajęcia prowadzone są w formie warsztatów, symulacji i analiz case study, co umożliwia praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[UBEZMU2_W08] Zna metody i narzędzia, w tym techniki pozyskiwania danych i informacji, właściwe dla kierunku ubezpieczenia oraz dziedzin z nim powiązanych.	Student zna metody i narzędzia negocjacji i komunikacji interpersonalnej oraz wie jak i gdzie pozyskiwać dane i informacje specyficzne dla dziedziny ubezpieczeń i dyscyplin pokrewnych.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna
	[UBEZMU2_W07] Ma uporządkowaną wiedzę na temat zasad i norm panujących w procedurach związanych ze stosowaniem prawa ubezpieczeniowego oraz rozumie konieczność etycznego zachowania w sprawach związanych z ubezpieczeniami i prawem ubezpieczeniowym.	Student posiada wiedzę z zakresu negocjacji w branży ubezpieczeniowej, rozumie motywy działania klientów i ich potrzeby oraz rozumie potrzebę etycznego postępowania w sprawach związanych z ubezpieczeniami i prawem ubezpieczeniowym.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna
	[UBEZMU2_W06] Ma pogłębioną wiedzę o uwarunkowaniach, zasadach tworzenia i rozwoju podstawowych form działalności na rynku ubezpieczeniowym oraz opodatkowania takiej działalności.	Student rozumie potrzebę stałego uczenia się i podnoszenia swoich kwalifikacji; rozumie znaczenie uwarunkowań etycznych związanych z pracą zawodową; zna zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej; zna zasady przekonywania, perswazji negocjacji.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[UBEZMU2_K02] Jest gotów do wypełniania zobowiązań społecznych, inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego oraz inicjowania działań na rzecz interesu publicznego.	Student potrafi pracować w zespole, brać udział w dyskusji, prezentować swoje opinie, uzasadniać swoje zdanie; potrafi porozumiewać się w trudnych sytuacjach w rodzinie i w kontaktach zawodowych	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[UBEZMU2_U02] Sprawnie posługuje się zasadami i normami prawnymi jak i zawodowymi oraz etycznymi w podejmowanej działalności.	Student potrafi samodzielnie analizować konflikty moralne; potrafi samodzielnie oceniać współczesne problemy moralne; potrafi korzystać z biblioteki i innych baz wiedzy, samodzielnie wyszukiwać opracowania na ustalony temat, aktualizować i integrować wiedzę nabytą na studiach.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport
Treści przedmiotu	[UBEZMU2_K01] Ma krytyczną świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, uznaje znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych w obszarze ubezpieczeń oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadkach trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu	Student potrafi pracować nad poszerzaniem swojej wiedzy i umiejętności oraz potrafi konsultować się z innymi specjalistami w pokrewnych dziedzinach w celu skutecznego rozwiązywania problemów	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	1. Typy komunikacji		
	2. Komunikacja interpersonalna podstawowe zagadnienia		
	3. Podstawowe etapy w komunikacji		
	4. Bariery w komunikacji		
	5. Negocjowanie - warsztat		
	6. Asertywność - warsztat		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	kolokwium	51.0%	100.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. M. McKay, M. Davis, P. Fanning, Sztuka skutecznego porozumiewania się, GWP, 2021.
	Uzupełniająca lista lektur	M. Chmielecki, techniki negocjacji i wywierania wpływu, Wyd. OnePress, 2020. P. Kowalewski, Profesjonalne negocjacje. Psychologia rozmów nie tylko biznesowych, Wyd. OnePress, 2022. B. Kozyra, Komunikacja bez barier, Wyd. MT Biznes, 2019.
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	- Opisz różne rodzaje komunikacji (werbalną, niewerbalną, pisemną i wizualną) i podaj przykłady skutecznego wykorzystania każdego z nich w branży ubezpieczeniowej. - Zidentyfikować i omówić typowe wyzwania w komunikacji interpersonalnej w firmie ubezpieczeniowej. - Zarysowanie podstawowych etapów procesu komunikacji i wyjaśnienie, w jaki sposób zrozumienie tych etapów może poprawić interakcje między agentami ubezpieczeniowymi a klientami. - Przeanalizuj typowe bariery w skutecznej komunikacji i zaproponuj strategie przezwyciężenia tych barier w kontekście zespołu sprzedaży ubezpieczeń. - Zaangażuj się w ćwiczenie negocjacyjne, w którym uczniowie muszą negocjować warunki polisy ubezpieczenia. - Opisz różnych rodzajów komunikacji (werbalnej i niewerbalnej) z podaniem przykładów skutecznego wykorzystania każdego z nich w branży ubezpieczeniowej. - Identyfikacja i omówienie typowych wyzwań w komunikacji interpersonalnej w firmie ubezpieczeniowej. - Zarys podstawowych etapów procesu komunikacji i wyjaśnienie, w jaki sposób zrozumienie tych etapów może poprawić interakcje między agentami ubezpieczeniowymi a klientami. - Analiza typowych barier w skutecznej komunikacji i propozycja strategii przezwyciężenia tych barier w kontekście zespołu sprzedaży ubezpieczeń. - Negocjacje warunków polis ubezpieczeniowych z hipotetycznym klientem, stawiając nacisk na osiągnięciu wzajemnie korzystnego porozumienia.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.