

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje/ Komunikacja interpersonalna , PG_00148215						
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	stacjonarne	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	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	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	15		11.0		24.0	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_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
	[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_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_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_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_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
Treści przedmiotu	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	1. M. Chmielecki, techniki negocjacji i wywierania wpływu, Wyd. OnePress, 2020. 2. P. Kowalewski, Profesjonalne negocjacje. Psychologia rozmów nie tylko biznesowych, Wyd. OnePress, 2022. 3. 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 strategię 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.