

Karta przedmiotu

| | | | | | | | |
|--|---|---|-----------|------------------------|--|-----------------------|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu | Negocjacje, PG_00177879 | | | | | | |
| Kierunek studiów | Zarządzanie (O) | | | | | | |
| Data rozpoczęcia studiów | październik 2026 r. | Rok akademicki realizacji przedmiotu | | | 2027/2028 | | |
| Poziom kształcenia | II stopnia | Grupa zajęć | | | Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki | | |
| Forma studiów | stacjonarne | Sposób realizacji | | | na uczelni | | |
| Rok studiów | 2 | Język wykładowy | | | polski | | |
| Semestr studiów | 4 | Liczba punktów ECTS | | | 3.0 | | |
| Profil kształcenia | ogólnoakademicki | Forma zaliczenia | | | zaliczenie | | |
| Jednostka prowadząca | Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Zachowań Organizacyjnych | | | | | | |
| Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców) | Odpowiedzialny za przedmiot | dr Joanna Litwin | | | | | |
| | 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 | | 2.0 | | 43.0 | 75 |
| Cel przedmiotu | Przekazanie wiedzy oraz przeciwiczenie umiejętności dotyczących sposobów i zasad prowadzenia skutecznych negocjacji oraz zasad efektywnej komunikacji interpersonalnej zwiększającej prawdopodobieństwo sukcesu w negocjacjach. | | | | | | |

| | | | |
|---|--|---|--|
| Efekty uczenia się przedmiotu | Efekt kierunkowy | Efekt z przedmiotu | Sposób weryfikacji i oceny efektu |
| | [ZARZMU2_U09] Student potrafi samodzielnie planować oraz realizować proces uczenia się i doskonalenia umiejętności zawodowych w obszarze zarządzania przez całe życie oraz ukierunkowywać innych w tym zakresie. | Student samodzielnie pozyskuje i analizuje dane a następnie je wykorzystuje do przygotowania i prowadzenia procesu negocjacji. | [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| | [ZARZMU2_U10] Student potrafi w sposób jasny i komunikatywny przekazywać informacje, prezentować swoje opinie oraz prowadzić debatę ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców, posługując się terminologią z zakresu nauk o zarządzaniu i jakości, za pomocą różnych środków przekazu. | Student wybiera adekwatną strategię działania w sytuacji negocjacyjnej oraz wykorzystuje różne środki przekazu, komunikuje się z otoczeniem w taki sposób, aby zwiększyć prawdopodobieństwo osiągnięcia skutecznego porozumienia. | [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| | [ZARZMU2_U11] Student potrafi współdziałać i pracować w zespołach, a także kierować ich pracami lub podejmować wiodącą w nich rolę. | Student jest świadomy konieczności i różnicuje swoje postawy, zachowania i działania w zależności od roli odgrywanej w procesie negocjacji oraz procesach komunikacji interpersonalnej. | [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| | [ZARZMU2_W04] Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie złożony charakter roli, miejsca oraz zachowania człowieka w organizacji - w wymiarze indywidualnym, grupowym oraz organizacyjnym. | Student rozróżnia i charakteryzuje najważniejsze etapy procesu negocjacji, uwzględniając rolę i zadania poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego, a także opisuje metody wzmacniania oraz wykorzystania ich pozycji negocjacyjnej. | [SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| [ZARZMU2_W06] Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie zasady racjonalnego podejmowania decyzji w odniesieniu do poszczególnych zasobów, obszarów funkcjonalnych w organizacji, procesów oraz poziomów zarządzania, w oparciu o uporządkowaną i podbudowaną teoretycznie wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i jakości oraz ekonomii i finansów. | Student identyfikuje i analizuje problemy dotyczące bieżącej sytuacji negocjacyjnej i na tej podstawie podejmuje racjonalną decyzję o działaniach jakie należy podjąć zwiększając prawdopodobieństwo sukcesu w negocjacjach. | [SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport | |
| Treści przedmiotu | <ol style="list-style-type: none"> 1. Negocjacje wprowadzenie: definicje, cele, warunki i zasady prowadzenia. 2. Etapy negocjacji - działania, zasady, błędy. 3. Style i orientacje negocjacyjne. 4. Negocjator - cechy skutecznego negocjatora. 5. Manipulacje w negocjacjach. 6. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach. - rodzaje, cechy, bariery, zasady komunikowania zwiększające prawdopodobieństwo sukcesu w negocjacjach. 7. Przygotowanie do i prowadzenie negocjacji - realizacja projektu, realizacja zadań cząstkowych związanych z omawianymi treściami. | | |
| Wymagania wstępne i dodatkowe | Podstawowa wiedza nt. zasad komunikowania i wywierania wpływu. | | |
| Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się | Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej |
| | kolokwium pisemne | 51.0% | 50.0% |
| | projekt - realizacja prac indywidualnych i w grupach studenckich w trakcie zajęć. | 51.0% | 50.0% |
| Zalecana lista lektur | Podstawowa lista lektur | <ol style="list-style-type: none"> 1. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. 2. W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013. 3. Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017. 4. P. Gołębiewski, Sztuka negocjacji, Akademia Negocjacji, Białystok 2025. | |
| | Uzupełniająca lista lektur | <ol style="list-style-type: none"> 1. L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. 2. K. Błaszczak, R. Uździcki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010. | |

| | | |
|---|---|--|
| | Adresy eZasobów | |
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ustalić, sformułować i hierarchizować cele do negocjacji dla wskazanej sytuacji negocjacyjnej. 2. Przygotować alternatywy dla negocjowanego porozumienia - BATNA. 3. Sformułować i przedstawić sposoby reakcji na argumenty partnera negocjacyjnego wg zasad formułowania informacji zwrotnej. | |
| Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu | Nie dotyczy | |

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.