

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Skuteczne negocjacje, PG_00191106						
Kierunek studiów	Zarządzanie instytucjami artystycznymi (P)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 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	1	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	praktyczny	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Joanna Litwin					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Joanna Litwin					
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	2.0	18.0		50	
Cel przedmiotu	Przekazanie wiedzy oraz przećwiczenie 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
	[ZIAL3_K01] Jest gotów do krytycznej oceny posiadanej wiedzy i umiejętności; rozumie potrzebę ciągłego doskonalenia się i rozwoju zawodowego w działalności menedżerskiej i/lub artystycznej.	Jest gotów do krytycznej oceny posiadanej wiedzy i umiejętności w dziedzinie negocjacji. Rozumie, że śledzenie trendów, poszerzanie wiedzy i ustawiczne doskonalenie umiejętności jest wymogiem prowadzenia skutecznych negocjacji.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[ZIAL3_U03] Potrafi komunikować się z użyciem specjalistycznej terminologii z zakresu nauk o sztuce, nauk o zarządzaniu i jakości, literaturoznawstwa oraz nauk pomocniczych i pokrewnych.	Jest świadomy różnic w komunikacji z różnymi podmiotami. Stara się dobierać zróżnicowane metody, różnorodne środki komunikacji, różnicować terminologię tak, żeby szanować odrębność oraz podnieść skuteczność procesu negocjacji.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU5] realizacja zadania problemowego
	[ZIAL3_W03] Ma wiedzę szczegółową dotyczącą wybranych zagadnień z zakresu nauk o sztuce, nauk o zarządzaniu i jakości, literaturoznawstwa oraz nauk pomocniczych i pokrewnych, ukierunkowaną na zastosowania praktyczne w działalności menedżerskiej i/lub artystycznej.	Ma szczegółową wiedzę na temat najważniejszych etapów procesu negocjacji, uwzględniając role poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego. Ma wiedzę na temat metod wzmocnienia oraz wykorzystania pozycji negocjacyjnej w działalności menedżerskiej i/lub artystycznej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
[ZIAL3_U04] Potrafi brać udział w debacie dotyczącej sztuki, literatury i zarządzania instytucjami artystycznymi: przedstawiać i oceniać różne stanowiska oraz dyskutować o nich.	Umie znaleźć adekwatną strategię działania w sytuacji negocjacyjnej. Potrafi komunikować się z otoczeniem w taki sposób, aby zwiększyć prawdopodobieństwo osiągnięcia skutecznego porozumienia.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] 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, udział w symulacji negocjacji. 		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	projekt zespołowy - realizacja prac w grupach studenckich (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)	90.0%	60.0%
	Kolokwium	51.0%	40.0%
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. Gołembiewski, 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		