

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje i komunikacja interpersonalna , PG_00199400						
Kierunek studiów	Ekonomia (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			4.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
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	30.0	0.0	60
	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	60		0.0		40.0	100
Cel przedmiotu	Celem zajęć jest przekazanie wiedzy oraz nabycie umiejętności dotyczących sposobów i zasad prowadzenia skutecznych negocjacji oraz efektywnej komunikacji interpersonalnej.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[EKONMU2_W11] zna zasady tworzenia oraz rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, wykorzystując wiedzę z zakresu ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu		Zna i rozumie w sposób pogłębiony zasady prowadzenia negocjacji oraz sposoby kształtowania płaszczyzn komunikacji z podmiotami wewnętrznymi i zewnętrznymi.		[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW5] realizacja zadania problemowego		
	[EKONMU2_U06] posiada umiejętność wykorzystania w praktyce różnych form i zakresu zdobytej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i zarządzania, uzupełniając ją o samodzielną krytyczną analizę skuteczności i przydatności		Umie znaleźć adekwatną strategię działania w sytuacji negocjacyjnej. Potrafi komunikować się z otoczeniem w taki sposób, aby zwiększyć prawdopodobieństwo skutecznego porozumienia. Jest świadomy konieczności różnicowania swoich postaw, zachowań i działań w zależności od roli odgrywanej w procesie negocjacji oraz procesach komunikacji interpersonalnej.		[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU5] realizacja zadania problemowego [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta		

Treści przedmiotu	<p>Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia).</p> <p>Etapy i elementy procesu negocjacji.</p> <p>Role członków zespołu negocjacyjnego.</p> <p>Taktyki i orientacje negocjacyjne.</p> <p>Cechy skutecznego negocjatora.</p> <p>Negocjacje w różnych kulturach.</p> <p>Komunikacja werbalna - rodzaje, cechy, elementy procesu, model komunikacji, bariery, zasady komunikowania.</p> <p>Komunikacja niewerbalna - cechy, formy, rodzaje, zasady.</p> <p>Rola komunikacji w motywowaniu pracowników i budowaniu relacji interpersonalnych.</p> <p>Konsultowanie przez studenta problematyki negocjacji i komunikacji interpersonalnej z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji .</p>											
Wymagania wstępne i dodatkowe												
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="448 987 794 1021">Sposób oceniania (składowe)</th> <th data-bbox="794 987 1141 1021">Próg zaliczeniowy</th> <th data-bbox="1141 987 1477 1021">Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="448 1021 794 1055">kolokwium (pytania opisowe)</td> <td data-bbox="794 1021 1141 1055">51.0%</td> <td data-bbox="1141 1021 1477 1055">50.0%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 1055 794 1160">realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)</td> <td data-bbox="794 1055 1141 1160">80.0%</td> <td data-bbox="1141 1055 1477 1160">50.0%</td> </tr> </tbody> </table>			Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	kolokwium (pytania opisowe)	51.0%	50.0%	realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)	80.0%	50.0%
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej										
kolokwium (pytania opisowe)	51.0%	50.0%										
realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)	80.0%	50.0%										
Zalecana lista lektur	<table border="1"> <tbody> <tr> <td data-bbox="448 1173 794 1368">Podstawowa lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="794 1173 1477 1368"> <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. Ch. Hamilton, Skuteczna komunikacja w biznesie, PWN, Warszawa 2011. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 1368 794 1547">Uzupełniająca lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="794 1368 1477 1547"> <ol style="list-style-type: none"> 1. L. Buksak, Szkoła mówców. Mysl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. 2. Knocinska A., A. Stefanska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura - komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Torun 2014. 3. W. Golnau, M. Kalinowski, J. Litwin, Zarządzanie zasobami ludzkimi, wyd. 3, CeDeWu, Warszawa 2012. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 1547 794 1576">Adresy eZasobów</td> <td colspan="2" data-bbox="794 1547 1477 1576"></td> </tr> </tbody> </table>			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. Ch. Hamilton, Skuteczna komunikacja w biznesie, PWN, Warszawa 2011. 		Uzupełniająca lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> 1. L. Buksak, Szkoła mówców. Mysl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. 2. Knocinska A., A. Stefanska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura - komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Torun 2014. 3. W. Golnau, M. Kalinowski, J. Litwin, Zarządzanie zasobami ludzkimi, wyd. 3, CeDeWu, Warszawa 2012. 		Adresy eZasobów		
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. Ch. Hamilton, Skuteczna komunikacja w biznesie, PWN, Warszawa 2011. 											
Uzupełniająca lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> 1. L. Buksak, Szkoła mówców. Mysl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. 2. Knocinska A., A. Stefanska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura - komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Torun 2014. 3. W. Golnau, M. Kalinowski, J. Litwin, Zarządzanie zasobami ludzkimi, wyd. 3, CeDeWu, Warszawa 2012. 											
Adresy eZasobów												
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Przykładowe zadania realizowane na zajęciach:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ustalić, sformułować i hierarchizować cele do negocjacji dla wskazanej sytuacji negocjacyjnej. 2. Ustalić członków zespołu negocjacyjnego. 3. Przygotować alternatywy dla negocjowanego porozumienia - BATNA. 4. 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.