

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Porozumienie w biznesie , PG_00199476						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027		
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	1	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS			1.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Globalnej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Jacek Grodzicki					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	5.0	0.0	20
	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	20		0.0		5.0	25
Cel przedmiotu	Przygotowanie studenta do sytuacji konfliktowych. Stworzenie podstaw do wykorzystania wiedzy w zakresie technik i narzędzi ułatwiających osiągnięcie porozumienia.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[MSGMU2_W03] zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym		Potrafi ocenić skalę możliwości w wykorzystaniu potencjału partnera			[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport	
Treści przedmiotu	<p>Natura komunikacji społecznej</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bariery w komunikacji - Stereotypy i uprzedzenia <p>Komunikacja międzykulturowa;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Różnice międzykulturowe - Układ odniesienia Kluckhohna-Strodtbecka <p>Proces rozwiązywania konfliktów</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elementy procesu - Oczekiwania negocjatora a oczekiwania firmy. <p>Negocjacje;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rodzaje negocjacji - Sposoby budowania zespołu negocjacyjnego - podejmowanie decyzji 						

Wymagania wstępne i dodatkowe	Brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	warsztaty	60.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Murphy J., Russill R., Steele P., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Wolters Kluwer, 2013 R. Fisher, B.Patton, W. Ury, Dochodząc do TAK, PWE, Warszawa 2016	
	Uzupełniająca lista lektur	Grodzicki J., Kłusek-Wojciszke B., Analysis of the organizational climate assessment on the example of employees of the textile industry , InfoGlob 2018	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania			
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.