

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje i komunikacja w praktyce, PG_00206481						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
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	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	5		Liczba punktów ECTS		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Sylwia Machowska-Okrój				
	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		18.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest rozwijanie praktycznych umiejętności prowadzenia negocjacji oraz skutecznej komunikacji interpersonalnej w sytuacjach zawodowych i społecznych. Przedmiot ma charakter warsztatowy i przygotowuje studentów do planowania i prowadzenia negocjacji, rozwiązywania konfliktów, budowania porozumienia oraz efektywnej współpracy poprzez udział w symulacjach, odgrywaniu ról, analizie przypadków i innych aktywnych metodach kształcenia.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONL3_W05] ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach, zna dobrze motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka	Student zna i rozumie wpływ czynników psychologicznych, społecznych i organizacyjnych na zachowania uczestników komunikacji i negocjacji oraz proces podejmowania decyzji.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_U08] posiada umiejętność obserwacji, rozumienia i analizowania zjawisk oraz procesów gospodarczych i społecznych za pomocą adekwatnych metod naukowych	Student potrafi obserwować, analizować i interpretować przebieg procesów komunikacyjnych i negocjacyjnych oraz formułować wnioski dotyczące ich skuteczności.	[SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGL3_U14] potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role	Student potrafi efektywnie współpracować w zespole negocjacyjnym, przyjmując różne role oraz dostosowując sposób komunikacji do sytuacji i uczestników procesu negocjacyjnego.	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[MSGL3_K04] jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, jest odporny na porażki, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia	Student jest gotów do elastycznego i odpowiedzialnego prowadzenia negocjacji oraz dostosowywania sposobu komunikacji do zmieniających się warunków i zachowań uczestników procesu negocjacyjnego.	[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[EKONL3_U13] potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role	Student potrafi efektywnie współpracować w zespole podczas prowadzenia negocjacji i realizacji zadań komunikacyjnych, przyjmując różne role oraz dostosowując swoje działania do celu i sytuacji.	[SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
Treści przedmiotu	[MSGL3_W09] ma wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności przedsiębiorstwach lub prowadzącej indywidualną działalność gospodarczą	Student zna i rozumie rolę człowieka jako uczestnika procesów komunikacyjnych i negocjacyjnych oraz wyjaśnia wpływ indywidualnych i organizacyjnych uwarunkowań na podejmowanie decyzji.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW5] realizacja zadania problemowego
	• Podstawy skutecznej komunikacji interpersonalnej. • Ćwiczenia z komunikacji werbalnej i niewerbalnej. • Aktywne słuchanie i udzielanie informacji zwrotnej. • Asertywność i radzenie sobie z trudnymi rozmówcami. • Przygotowanie strategii negocjacyjnej. • Symulacje negocjacji handlowych, biznesowych i organizacyjnych. • Negocjacje w sytuacjach konfliktowych. • Negocjacje zespołowe i wielostronne. • Negocjacje międzykulturowe. • Analiza nagrań i studiów przypadków. • Warsztaty doskonalące techniki argumentacji, perswazji i budowania porozumienia. • Ewaluacja procesu negocjacyjnego oraz omówienie dobrych praktyk.		
	Wymagania wstępne i dodatkowe		
	Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się		
	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	egzamin	51.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	• Gracj L., Słupińska K., <i>Negocjacje i komunikacja</i>, Difin, 2023. • Fisher R., Ury W., Patton B., <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i>, PWE, 2019. • Stewart J. (red.), <i>Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi</i>, PWN, 2021.	

	Uzupełniająca lista lektur	• Cialdini, R. B. <i>Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka</i>. GWP, Sopot, 2023. • Pease, A., & Pease, B. <i>Mowa ciała. Jak odczytywać myśli innych ludzi z ich gestów</i>. Rebis, Poznań, 2022. • Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. <i>Essentials of Negotiation</i>. McGraw-Hill Education, 2021. • Stone, D., Patton, B., & Heen, S. <i>Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most</i>. Penguin Books, 2023. • Thompson, L. <i>The Mind and Heart of the Negotiator</i>. Pearson, 2024.
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.