

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje w biznesie międzynarodowym (Wykład), PG_00119410						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	3	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	6	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 Tomasz Gutowski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	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	15		0.0		0.0	15
Cel przedmiotu	Zapoznanie studenta z metodami i narzędziami stosowanymi podczas procesu negocjacji międzynarodowych						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSG3_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z wykonywaniem zawodu	Potrafi ocenić skalę możliwości w wykorzystaniu potencjału partnera student omawia wątpliwości podczas konsultacji z prowadzącym zajęcia	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[MSG3_K01] jest gotów do uznawania znaczenie wiedzy z zakresu ekonomii w procesie identyfikacji i rozwiązywania problemów gospodarczych oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z ich samodzielnym rozwiązaniem	Posiada umiejętność weryfikowania informacji i przygotowywania wariantów rozwiązań	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSG3_W07] zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, w tym zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, zarówno w aspekcie krajowym, jak i międzynarodowym	Potrafi ocenić skalę możliwości w wykorzystaniu potencjału partnera	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[MSG3_U06] potrafi zidentyfikować wybrane rodzaje ryzyka związanego z działalnością międzynarodową przedsiębiorstw oraz prawidłowo ocenić ich konsekwencje	Posiada umiejętność weryfikowania informacji i przygotowywania wariantów rozwiązań	[SU5] realizacja zadania problemowego
[MSG3_U14] potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role	Umiejętność pracy w grupach i zawierania kompromisu	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport	
Treści przedmiotu	<p>Komunikacja międzykulturowa; - Różnice międzykulturowe -</p> <p>Proces negocjacji międzynarodowych - Elementy procesu -</p> <p>Oczekiwania negocjatora a oczekiwania firmy.</p> <p>Negocjacje; - Rodzaje negocjacji - Sposoby budowania zespołu negocjacyjnego</p> <p>Etykieta w procesie negocjacji międzynarodowych</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Warsztat	60.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	M.Chmielecki., Techniki negocjacji i wywierania wpływu, OnePress, 2022 R. Fisher, B.Patton, W. Ury, Dochodząc do TAK, PWE, Warszawa 2016	
	Uzupełniająca lista lektur	Grodzicki J., Relacje pracownicze w przekroju międzypokoleniowym, Pieniądze i Więż nr 2 (71), 2016 Ch.Voss, Never split the difference, Penguin Books 2017 Zasady negocjacji, red.nauk. R.Lewicki, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2008	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Analiza i ocena studium przypadku		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.