

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje i komunikacja interpersonalna (Ćw. audytoryjne), PG_00119607						
Kierunek studiów	Ekonomia (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć specjalnościowych		
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		dr Joanna Litwin				
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		0.0		0.0	30
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 szczegółowe 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 - rola kierownika, relacje interpersonalne.</p>											
Wymagania wstępne i dodatkowe												
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Sposób oceniania (składowe)</th> <th>Próg zaliczeniowy</th> <th>Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>kolokwium (pytania opisowe)</td> <td>50.0%</td> <td>50.0%</td> </tr> <tr> <td>realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)</td> <td>100.0%</td> <td>50.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	kolokwium (pytania opisowe)	50.0%	50.0%	realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)	100.0%	50.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej										
kolokwium (pytania opisowe)	50.0%	50.0%										
realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)	100.0%	50.0%										
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013. Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017. Ch. Hamilton, Skuteczna komunikacja w biznesie, PWN, Warszawa 2011. 										
	Uzupełniająca lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> L. Buksak, Szkoła mówców. Mysł i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. Knocinska A., A. Stefanska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura - komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Torun 2014. 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"> Ustalić, sformułować i hierarchizować cele do negocjacji dla wskazanej sytuacji negocjacyjnej. Ustalić członków zespołu negocjacyjnego. Przygotować alternatywy dla negocjowanego porozumienia - BATNA. 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.