

**Karta przedmiotu**

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje w biznesie (Wykład), PG_00081009						
Kierunek studiów	Biznes i technologia ekologiczna (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2025/2026				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć					
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	2	Język wykładowy	polski polski				
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Od odpowiedzialny za przedmiot	dr Dominik Aziewicz					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Dominik Aziewicz					
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 słuchaczy z różnymi aspektami procesu negocjowania						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[BiTEMU2_W01] opisuje relacje między ekonomią i technologią ekologiczną, ich miejsce w systemie nauk społecznych i ścisłych na poziomie zaawansowanym	posiada wiedzę w zakresie negocjowania w zakresie zielonej gospodarki i technologii a także biznesu ekologicznego	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_K05] Jest świadomy znaczenia etyki biznesu i społecznej odpowiedzialności biznesu w życiu zawodowym oraz wykazuje gotowość do postępowania z poszanowaniem innych i zasad lojalności zawodowej i wobec firmy rozumianej jako rzetelne i odpowiedzialne wykonywanie obowiązków.	W planowaniu i prowadzeniu negocjacji pamięta o etyce biznesu i poszanowaniu partnerów negocjacyjnych	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_U01] potrafi, w oparciu o nauki ekonomiczne, prawidłowo obserwować, interpretować i wyjaśniać zjawiska oraz procesy ekonomiczne i wzajemne relacje między nimi, posługując się specjalistyczną terminologią ekonomiczną	potrafi przeprowadzić analizę przed negocjacjami oraz zbudować stanowisko negocjacyjne oraz wspierające je argumenty	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[BiTEMU2_K01] rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie, weryfikuje stan swej wiedzy ekonomicznej, rozumie potrzebę inspirowania i organizowania procesu uczenia się innych osób; posiada umiejętności w zakresie używania języka obcego w stopniu umożliwiającym komunikację, w tym do celów zawodowych (poziom B2+ lub wyższy)	rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie w zakresie doskonalenia wiedzy i umiejętności negocjacyjnych	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[BiTEMU2_W09] przewiduje skutki ingerencji człowieka w środowisko przyrodnicze oraz analizuje wpływ działalności człowieka na jakość środowiska w skali lokalnej, regionalnej i globalnej na poziomie zaawansowanym	W negocjacjach uwzględnia interesy środowiska naturalnego oraz przestrzega zasad korzystania ze środowiska w sposób zrównoważony	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_W05] ma wiedzę o stworzonych przez nauki ekonomiczne różnych rodzajach więzi i stosunków ekonomiczno-społecznych oraz o rządzących nimi prawidłowościach na poziomie zaawansowanym	rozumie znaczenie relacji międzyludzkich w procesach negocjacyjnych i wie jak budować więzi w tym zakresie	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_U02] korzysta w praktyce różnych form i zakresu zdobytej wiedzy ekonomicznej uzupełniając ją o krytyczną analizę skuteczności i przydatności	korzysta z wiedzy i umiejętności negocjacyjnych w wymiarze szkolnym oraz krytycznie analizuje efektywność różnych technik negocjacji	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[BiTEMU2_W03] ma pogłębioną wiedzę o procesach, zjawiskach, podmiotach, strukturach i instytucjach ekonomicznych oraz o szczegółowych zasadach ich funkcjonowania	posiada pogłębioną wiedzę na temat partnerów negocjacyjnych charakterystycznych dla zielonej gospodarki	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_W06] ma pogłębioną wiedzę o poglądach na temat wybranych rodzajów podmiotów, struktur i instytucji ekonomicznych oraz wybranych kategorii więzi ekonomicznych i o ich historycznej ewolucji	ma pogłębioną wiedzę na temat technik negocjacyjnych i strategii funkcjonujących w tym zakresie	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

Treści przedmiotu	<p>A. Problematyka wykładu</p> <p>Sytuacje konfliktowe w negocjacjach</p> <p>Modele negocjacji</p> <p>Strategie i etapy negocjacji</p> <p>Techniki manipulacji w negocjacjach</p> <p>Wyznaczniki skutecznych negocjacji</p> <p>B. Problematyka wykładu interaktywnego (warsztatowego)</p> <p>Podstawowe zasady efektywnych negocjacji</p> <p>Określenie własnego stylu negocjowania</p> <p>Kształcenie umiejętności komunikowania się w procesie negocjacji</p> <p>Radzenie sobie ze stresem w sytuacji negocjacji</p> <p>Osobowość negocjatora</p>								
Wymagania wstępne i dodatkowe	Brak								
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>Prezentacja 50%, Aktywność na zajęciach 50%</td> <td>51.0%</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	Prezentacja 50%, Aktywność na zajęciach 50%	51.0%	100.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej							
Prezentacja 50%, Aktywność na zajęciach 50%	51.0%	100.0%							
Zalecana lista lektur	<p>Podstawowa lista lektur</p> <p>Lewicki R, Pomyśl zanim powiesz. Wszystko o strategiach negocjacyjnych, W-wa; 1998, Amber;</p> <p>Deutch M; Coleman P.T; Rozwiązywanie konfliktów, Kraków 2008, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego</p> <p>Penc J, Komunikacja i negocjowanie w organizacji, Warszawa 2010, Difin A.2.</p> <p>Fisher R; Ury W; Bruce W; Dochodząc do tak. Negocjacje bez poddawania się, Warszawa 2012 .</p> <p>Ury W; Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 1995</p> <p>Bruce B; Lewicki R; Anders D, Zasady negocjacji, Rebis, 2011</p>								

	Uzupełniająca lista lektur	Karsznicki K; Sztuka dyplomacji w świecie wielokulturowym, Warszawa 2013, Difin  Ertel D; Gordon M; Negocjacje fair play; MT Biznes  Zimbardo F; Psychologia i życie, Warszawa 2002, PWN
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Podstawowe zasady efektywnych negocjacji</p> <p>Określenie własnego stylu negocjowania</p> <p>Kształcenie umiejętności komunikowania się w procesie negocjacji</p> <p>Radzenie sobie ze stresem w sytuacji negocjacji</p> <p>Osobowość negocjatora</p>	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.