

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje - wykład, PG_00133811						
Kierunek studiów	Podatki i doradztwo podatkowe (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2024/2025		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	1	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Wydział Zarządzania -> Katedra Organizacji i Zarządzania -> Zakład Zarządzania Zasobami Ludzkimi						
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	20.0	0.0	0.0	0.0	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		30.0		50
Cel przedmiotu	Celem zajęć jest wskazanie sposobów i zasad prowadzenia skutecznych negocjacji oraz przekazanie wiedzy dotyczącej efektywnej komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PiDPL3_K04] jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych związanych ze stosowaniem prawa podatkowego i bilansowego oraz wymagania tego od innych – w tym zwłaszcza do przestrzegania zasad etyki doradcy podatkowego i dbałości o dorobek i tradycje tego zawodu	Potrafi współpracować w grupie, kierować ją, dobrać takie sposoby i metody działania, które pozwolą na efektywną i skuteczną realizację zleconych do wykonania zadań.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[PiDPL3_U01] potrafi wykorzystać posiadaną wiedzę teoretyczną z zakresu prawa podatkowego i rachunkowości oraz powiązanych z nimi dyscyplin naukowych w celu sformułowania i rozwiązywania złożonych i nietypowych problemów mogących występować w tymże zakresie, zwłaszcza złożonych problemów walidacyjnych i interpretacyjnych w zakresie prawa podatkowego oraz problemów analizy podatkowej i rachunkowości	Umie znaleźć adekwatną strategię działania w sytuacji negocjacyjnej. Potrafi komunikować się z otoczeniem w taki sposób, aby zwiększyć prawdopodobieństwo skutecznego porozumienia.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[PiDPL3_W05] ma uporządkowaną wiedzę na temat zasad i norm etycznych związanych z podatkami i prawem podatkowym	Potrafi scharakteryzować najważniejsze etapy procesu negocjacji, uwzględniając role poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego. Ma wiedzę na temat metod wzmacniania oraz wykorzystania pozycji negocjacyjnej.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[PiDPL3_K01] rozumie złożoność problemów występujących w zakresie prawa podatkowego, finansów i rachunkowości oraz dyscyplin powiązanych i w związku z tym jest gotów do krytycznej oceny posiadanej w tym zakresie wiedzy i odbieranych treści rozumie znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych oraz – w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu – zasięgnięcia opinii ekspertów zajmujących się prawem podatkowym, finansami, rachunkowością i dyscyplinami powiązanych (zwłaszcza naukowców, doświadczonych doradców podatkowych, prawników zajmujących się dyscyplinami innymi niż prawo podatkowe i bilansowe), a w razie konieczności także biegłych specjalistów z zakresu dyscyplin innych niż nauki prawne i ekonomiczne	Potrafi świadomie dobrać i efektywnie korzystać z porad, ekspertyz i publikacji specjalistów, aby realizować różnorodne zadania zespołowe dla podniesienia skuteczności negocjacji.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[PiDPL3_U03] potrafi komunikować się z użyciem specjalistycznej terminologii prawnej, finansowej i podatkowej	Jest świadomy różnic w komunikacji z różnymi podmiotami. Stara się dobrać zróżnicowane metody, różnorodne środki komunikacji tak, żeby szanować odrębność oraz skuteczniej osiągnąć porozumienie.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[PiDPL3_U07] potrafi samodzielnie planować i realizować potrzebę uczenia się przez całe życie	Jest świadomy konieczności różnicowania swoich postaw, zachowań i działań w zależności od roli odgrywanej w procesie negocjacji oraz procesach komunikacji interpersonalnej wspierających ten proces.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja

Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia) 2. Etapy negocjacji - działania, zasady, błędy. 3. Style i orientacje negocjacyjne. 4. Negocjator - cechy skutecznego negocjatora. 5. Manipulacje w negocjacjach. 6. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach. - rodzaje, cechy, bariery, zasady komunikowania. 7. Przygotowanie do negocjacji - realizacja projektu 		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	projekt zespołowy - realizacja prac w grupach studenckich (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)	50.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> 1. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. 2. W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013. 3. Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017. 4. K. Błaszczuk, R. Uździcki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010 	
	Uzupełniająca lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> 1. K. Błaszczuk, R. Uździcki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010 2. L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. 	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Przygotuj projekt: Przygotowanie do negocjacji (we wskazanej sytuacji) wg schematu i zasad określonych przez prowadzącego m.in.:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ustalić, sformułować i hierarchizować cele do negocjacji dla wskazanej sytuacji negocjacyjnej. 2. Ustalić członków zespołu negocjacyjnego. 3. Przygotować alternatywy dla negocjowanego porozumienia - BATNA. 		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.