

**Karta przedmiotu**

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje - wykład, PG_00134103						
Kierunek studiów	Podatki i doradztwo podatkowe (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2024/2025				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć fakultatywnych				
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	2	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	Wydział Prawa i Administracji						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Od odpowiedzialny za przedmiot	dr Joanna Litwin					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
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
	<p>[PiDPMU2_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</p> <p>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 powiązаныmi (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</p>	<p>Potrafi świadomie dobierać i efektywnie korzystać z porad, ekspertyz i publikacji specjalistów, aby realizować różnorodne zadania zespołowe dla podniesienia skuteczności negocjacji.</p>	<p>[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport</p>
	<p>[PiDPMU2_U08] potrafi samodzielnie planować i realizować potrzebę uczenia się przez całe życie</p>	<p>Jest świadomy konieczności różnicowania swoich postaw, zachowań i działań w zależności od roli odgrywanej w procesie negocjacji oraz procesach komunikacji interpersonalnej wspierających ten proces.</p>	<p>[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja</p>
	<p>[PiDPMU2_W04] ma rozszerzoną wiedzę oraz zna pojęcia opisujące najważniejsze zjawiska ekonomiczne i społeczne, rozumie podstawowe procesy zachodzące w gospodarce rynkowej, rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji</p>	<p>Potrafi scharakteryzować najważniejsze etapy procesu negocjacji, uwzględniając role poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego. Ma wiedzę na temat metod wzmacniania oraz wykorzystania pozycji negocjacyjnej.</p>	<p>[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport</p>
	<p>[PiDPMU2_K04] jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych związanych ze stosowaniem prawa podatkowego i bilansowego oraz wymagania tego od innych – w tym zwłaszcza do rozwijania dorobku zawodu doradcy podatkowego, podtrzymywania etosu tego zawodu, przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej oraz działania na rzecz przestrzegania tych zasad</p>	<p>Jest świadomy różnic w komunikacji z różnymi podmiotami. Stara się dobierać zróżnicowane metody, różnorodne środki komunikacji tak, żeby szanować odrębność oraz skuteczniej osiągnąć porozumienie.</p>	<p>[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta</p>
	<p>[PiDPMU2_U05] potrafi prowadzić debatę dotyczącą problemów stosowania prawa podatkowego, finansów i rachunkowości</p>	<p>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.</p>	<p>[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta</p>
	<p>[PiDPMU2_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</p>	<p>Umie znaleźć adekwatną strategię działania w sytuacji negocjacyjnej. Potrafi komunikować się z otoczeniem w taki sposób, aby zwiększyć prawdopodobieństwo skutecznego porozumienia.</p>	<p>[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta</p>

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PiDPMU2_U04] potrafi komunikować się na tematy specjalistyczne prawnicze, finansowe i podatkowe, ze zróżnicowanymi kęgami odbiorców	W sposób poprawny posługuje się terminologią z obszaru negocjacji i wywierania wpływu. Jasno i komunikatywnie, używając specjalistycznej terminologii, wyraża swój punkt widzenia, posługując się językiem polskim.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport
Treści przedmiotu	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	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. Błaszczak, R. Uździcki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo:Adam Marszałek, Toruń 2010	
	Uzupełniająca lista lektur	1. K. Błaszczak, 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	Realizacja projektu: Przygotowanie do negocjacji (we wskazanej sytuacji) wg schematu i zasad określonych przez prowadzącego m.in.: 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.