

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje - wykład, PG_00134103						
Kierunek studiów	Podatki i doradztwo podatkowe (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych		
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	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Organizacji i Zarządzania						
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
	<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>Zna i rozumie złożoność problemów występujących w relacjach między podmiotami gospodarczymi. Potrafi świadomie dobierać i efektywnie korzystać z porad, ekspertyz i publikacji specjalistów, aby realizować różnorodne zadania zespołowe dla podniesienia skuteczności procesu negocjacji.</p>	<p>[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport</p>
	<p>[PiDPMU2_U05] potrafi prowadzić debatę dotyczącą problemów stosowania prawa podatkowego, finansów i rachunkowości</p>	<p>Potrafi prowadzić debatę, dobierać argumenty w dyskusji oraz dopasować przekaz i sposób zachowania się do cech odbiorcy, aby podnieść skuteczność komunikowania, także w sytuacji negocjacyjnej.</p>	<p>[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja</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>Potrafi wykorzystać posiadaną wiedzę aby znaleźć adekwatną strategię działania w sytuacji negocjacyjnej. Potrafi komunikować się z otoczeniem w taki sposób, aby zwiększyć prawdopodobieństwo osiągnięcia skutecznego porozumienia.</p>	<p>[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport</p>
	<p>[PiDPMU2_U08] potrafi samodzielnie planować i realizować potrzebę uczenia się przez całe życie</p>	<p>Jest świadomy konieczności i potrafi samodzielnie realizować potrzebę uczenia się, szczególnie w zakresie 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 [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta</p>
	<p>[PiDPMU2_U04] potrafi komunikować się na tematy specjalistyczne prawnicze, finansowe i podatkowe, ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców</p>	<p>Jest świadomy różnic w komunikacji z różnymi podmiotami. Potrafi komunikować się na tematy specjalistyczne i dobierać zróżnicowane metody, środki komunikacji tak, żeby komunikować się skutecznie ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców.</p>	<p>[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta</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>Zna w sposób rozszerzony i potrafi scharakteryzować najważniejsze etapy procesu negocjacji. Ma wiedzę na temat metod wzmocnienia oraz wykorzystania pozycji negocjacyjnej.</p>	<p>[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport</p>

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[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	Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych. Potrafi współpracować w grupie, kierować nią, dobrać takie sposoby i metody działania, które pozwolą na efektywne i skuteczne negocjacje, prowadzone z poszanowaniem zasad etyki zawodowej.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
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)	51.0%	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.	
	Uzupełniająca lista lektur	1. K. Błaszczyk, 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		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Przygotuj projekt: 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.