

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Techniki negocjacji i komunikacja interpersonalna I (Ćw. audytoryjne), PG_00139227						
Kierunek studiów	Filologia germańska (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	3	Język wykładowy			polski Język niemiecki 100%		
Semestr studiów	5	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Filologiczny -> Instytut Filologii Germańskiej -> Zakład Języka Niemieckiego i Translatoryki						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Izabela Kujawa				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
	Dodatkowe informacje: <ul style="list-style-type: none"> • Gry symulacyjne • Wykład z prezentacją multimedialną • Praca w grupach • Analiza zdarzeń krytycznych (przypadków) • Dyskusja 						
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		1.0		34.0	50
Cel przedmiotu	Zajęcia w zakresie technik negocjacji mają na celu przekazanie studentom wiedzy i umiejętności w zakresie metod i narzędzi umożliwiających skuteczne komunikowanie się w grupach oraz wprowadzenie do zagadnień związanych z negocjacjami.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[FGL3_U10] Ma umiejętność merytorycznego uzasadniania formułowanych tez, potrafi krytycznie wykorzystać poglądy innych autorów, formułować wnioski oraz komunikować je zróżnicowanym kręgom adresatów.	Student merytorycznie uzasadnia tezy dotyczące technik komunikacji interpersonalnej, używając precyzyjnych argumentów opartych na analizie językowej i praktycznych przykładach. Krytycznie wykorzystuje poglądy innych autorów, integrując różne perspektywy w swoje analizy, co pozwala na tworzenie dobrze uzasadnionych argumentów.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU5] realizacja zadania problemowego
	[FGL3_K03] Jest gotowy do angażowania się w życie społeczne i zawodowe, charakteryzuje się postawami prospołecznymi i poczuciem odpowiedzialności oraz myśli i działa w sposób przedsiębiorczy	Student jest gotów angażować się w życie społeczne i zawodowe, wykorzystując wiedzę lingwistyczną w komunikacji interpersonalnej zarówno lokalnie, jak i międzynarodowo. Charakteryzuje się prospołeczną postawą i odpowiedzialnością, stosując zaawansowane techniki językowe do budowania efektywnych relacji przy uwzględnieniu różnic kulturowych.	[SK5] realizacja zadania problemowego
	[FGL3_W14] Rozumie kwestię różnorodności źródeł informacji, rozumie kompleksowość natury języka, jego złożoności, ze sposobów funkcjonowania języka w różnych zakresach komunikacji oraz zmienności historycznej znaczeń w języku niemieckim.	Student posiada zaawansowaną i pogłębioną wiedzę o kompleksowej naturze języka i aktów komunikacyjnych oraz warunkujących je kontekstach interpersonalnych w środowisku biznesowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[FGL3_W08] Ma wiedzę o powiązaniach filologii germańskiej z pokrewnymi naukami humanistycznymi i społecznymi. Ma podstawową wiedzę o uczestnikach działalności kulturalnej, oświatowej i biznesowo-gospodarczej, a także zna i rozumie podstawowe zasady tworzenia i rozwoju różnych form przedsiębiorczości.	Student ma wiedzę o powiązaniach językoznawstwa z naukami społecznymi (psychologia społeczna, antropologia kulturowa), w tym o wpływie kultury na język oraz języka na strategie komunikacyjne i negocjacyjne w różnych kontekstach kulturowych.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna
	[FGL3_U17] Potrafi odpowiednio planować i określać priorytety służące realizacji określonego przez siebie, wraz z innymi lub przez innych zadania; potrafi współpracować z innymi studentami w ramach zadań zespołowych i projektów.	Potrafi odpowiednio planować i określać priorytety w kontekście działań związanych z komunikacją interpersonalną i prezentacją. Efektywnie współpracuje z innymi studentami w ramach zadań zespołowych i projektów, stosując umiejętności językowe do rozwiązywania problemów komunikacyjnych, tworzenia spójnych strategii komunikacyjnych i dostosowywania języka do specyficznych potrzeb i kontekstów.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[FGL3_W07] Ma uporządkowaną i zaawansowaną wiedzę szczegółową z zakresu wybranej specjalności, tj. teorii przekładu, dydaktyki i metodyki oraz działalności pedagogicznej lub biznesu i gospodarki.	Student ma uporządkowaną wiedzę z zakresu teorii komunikacji interpersonalnej w szczególności w środowisku biznesowym	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[FGL3_K02] Jest gotów do nawiązywania kontaktów i zwrócenia się o pomoc, kiedy do rozwiązania problemu potrzebna jest wiedza eksperta.	Student jest gotów zwrócić się o pomoc, gdy do rozwiązania problemu z zakresu komunikacji interpersonalnej potrzebna jest wiedza eksperta.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[FGL3_U08] Potrafi posługiwać się pojęciami z zakresu wybranej specjalności oraz zastosować wiedzę językową (rozumianą jako kompetencje obcojęzyczne) w typowych sytuacjach profesjonalnych.	Student potrafi posługiwać się pojęciami z zakresu teorii komunikacji interpersonalnej oraz zastosować posiadaną wiedzę w roli specjalisty ds. komunikacji niemieckojęzycznej w firmie lub instytucji.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU5] realizacja zadania problemowego

	<table border="1"> <tr> <th>Efekt kierunkowy</th> <th>Efekt z przedmiotu</th> <th>Sposób weryfikacji i oceny efektu</th> </tr> <tr> <td>[FGL3_K01] Ma świadomość swojej wiedzy i swoich umiejętności, podchodzi krytycznie do odbieranych i pozyskiwanych treści.</td> <td>Student ma świadomość swojej wiedzy i swoich umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej.</td> <td>[SK5] realizacja zadania problemowego</td> </tr> <tr> <td>[FGL3_W04] Zna i rozumie niemiecką terminologię z zakresu wybranej specjalności, tj.: teorii przekładu, dydaktyki lub biznesu i gospodarki.</td> <td>Zna i rozumie niemieckojęzyczną terminologię z zakresu pragmatyki dialogu, komunikacji interpersonalnej oraz werbalnych strategii biznesowych.</td> <td>[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport</td> </tr> </table>	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu	[FGL3_K01] Ma świadomość swojej wiedzy i swoich umiejętności, podchodzi krytycznie do odbieranych i pozyskiwanych treści.	Student ma świadomość swojej wiedzy i swoich umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej.	[SK5] realizacja zadania problemowego	[FGL3_W04] Zna i rozumie niemiecką terminologię z zakresu wybranej specjalności, tj.: teorii przekładu, dydaktyki lub biznesu i gospodarki.	Zna i rozumie niemieckojęzyczną terminologię z zakresu pragmatyki dialogu, komunikacji interpersonalnej oraz werbalnych strategii biznesowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu								
[FGL3_K01] Ma świadomość swojej wiedzy i swoich umiejętności, podchodzi krytycznie do odbieranych i pozyskiwanych treści.	Student ma świadomość swojej wiedzy i swoich umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej.	[SK5] realizacja zadania problemowego								
[FGL3_W04] Zna i rozumie niemiecką terminologię z zakresu wybranej specjalności, tj.: teorii przekładu, dydaktyki lub biznesu i gospodarki.	Zna i rozumie niemieckojęzyczną terminologię z zakresu pragmatyki dialogu, komunikacji interpersonalnej oraz werbalnych strategii biznesowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport								
Treści przedmiotu	<ul style="list-style-type: none"> Modele procesu komunikacji, poziomy i formy komunikowania, cechy komunikacji interpersonalnej. Rozmowa jako podstawowa forma komunikacji interpersonalnej (struktura i typy rozmów: towarzyska, sprzedażowa, interaktywna prezentacja handlowa, negocjacje, nawiązanie kontaktu z partnerem i rozpoczęcie rozmowy, efekt pierwszego wrażenia, czynnik sympatii). Techniki kontrolowania rozmowy. Sztuka aktywnego słuchania. Techniki zadawania pytań (pytania informacyjne, naprowadzające, otwarte, zamknięte). Autoprezentacja: budowanie własnej wiarygodności, kreowanie swojego wizerunku i wizerunku organizacji. Rodzaje wystąpień publicznych. Podstawy komunikacji niewerbalnej: terytoria i strefy, gesty i mowa ciała. Komunikacja werbalna i niewerbalna w procesach negocjacyjnych Analiza językowa strategii negocjacyjnych i technik perswazyjnych Znaczenie pragmatyki i semantyki w negocjacjach biznesowych 									
Wymagania wstępne i dodatkowe	<ul style="list-style-type: none"> Wybór specjalności biznesowo-gospodarczej. Znajomość języka niemieckiego umożliwiającą osiągnięcie założonych efektów uczenia się. 									
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>wypowiedzi ustne i pisemne, gry symulacyjne, praca w grupach - 20%; testy pisemne - 30%; prezentacje ustne - 20%; pisemne kolokwia zaliczeniowe - 30%.</td> <td>51.0%</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	wypowiedzi ustne i pisemne, gry symulacyjne, praca w grupach - 20%; testy pisemne - 30%; prezentacje ustne - 20%; pisemne kolokwia zaliczeniowe - 30%.	51.0%	100.0%			
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej								
wypowiedzi ustne i pisemne, gry symulacyjne, praca w grupach - 20%; testy pisemne - 30%; prezentacje ustne - 20%; pisemne kolokwia zaliczeniowe - 30%.	51.0%	100.0%								
Zalecana lista lektur	<table border="1"> <tr> <td>Podstawowa lista lektur</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Ślupińska K./Grac L. Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty. Kraków 2018. Rosa G./Ostrowska I./Ślupińska K./Grac L. Komunikacja międzykulturowa w biznesie. Kraków 2018. Cialdini R. Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2004. Eismann V. Erfolgreich in Verhandlungen. Training berufliche Kommunikation. Berlin: Cornelsen Verlag, 2006. Griffin E. Podstawy komunikacji społecznej, Gdańsk 2003. Kamiński J. Negocjowanie, Warszawa 2004. Stewart J. Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa 2005. <p>Prowadzący każdorazowo uaktualnia obowiązujący zestaw literatury przedmiotu.</p> </td> </tr> <tr> <td>Uzupełniająca lista lektur</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Gronbeck B.E., German K., Ehninger D., Monroe A. Zasady komunikacji werbalnej, Poznań 2006. Mortensen K. Sztuka wywierania wpływu na ludzi, Kraków 2006. Tokarz M. Argumentacja. Perswazja. Manipulacja, Gdańsk 2006. Baczyński L. Sekrety skutecznych negocjacji, Warszawa 2008. Cohen H. Wynegocjuj to! Gliwice 2006. Enkelmann N.B. Die Sprache des Erfolgs, Rhetorik und Persönlichkeit So stärken Sie Ihr Ich. 4. Auflage, Wien, 2007. Fuchs B. Sukces w każdych negocjacjach, Warszawa 2008. Kiesel M./Ulsamer R. Interkulturelle Kompetenz für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000. Lay R. Manipulation durch Sprache, Rhetorik, Dialektik und Forensik in Industrie, Politik und Verwaltung, 5. Auflage, Berlin 1997. Leary M. Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk 2005. Robinson, Collins In Verhandlungen gewinnen: Strategien, Techniken und Taktiken für Ihren Erfolg, Landsberg/Lech, 1992. Sikorski W. Gesty zamiast słów. Psychologia i trening komunikacji niewerbalnej, Kraków 2005. Weisbach, C.-R. Verhandeln und Moderieren für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000. <p>Prowadzący każdorazowo uaktualnia obowiązujący zestaw literatury przedmiotu.</p> </td> </tr> <tr> <td>Adresy eZasobów</td> <td></td> </tr> </table>	Podstawowa lista lektur	<ul style="list-style-type: none"> Ślupińska K./Grac L. Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty. Kraków 2018. Rosa G./Ostrowska I./Ślupińska K./Grac L. Komunikacja międzykulturowa w biznesie. Kraków 2018. Cialdini R. Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2004. Eismann V. Erfolgreich in Verhandlungen. Training berufliche Kommunikation. Berlin: Cornelsen Verlag, 2006. Griffin E. Podstawy komunikacji społecznej, Gdańsk 2003. Kamiński J. Negocjowanie, Warszawa 2004. Stewart J. Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa 2005. <p>Prowadzący każdorazowo uaktualnia obowiązujący zestaw literatury przedmiotu.</p>	Uzupełniająca lista lektur	<ul style="list-style-type: none"> Gronbeck B.E., German K., Ehninger D., Monroe A. Zasady komunikacji werbalnej, Poznań 2006. Mortensen K. Sztuka wywierania wpływu na ludzi, Kraków 2006. Tokarz M. Argumentacja. Perswazja. Manipulacja, Gdańsk 2006. Baczyński L. Sekrety skutecznych negocjacji, Warszawa 2008. Cohen H. Wynegocjuj to! Gliwice 2006. Enkelmann N.B. Die Sprache des Erfolgs, Rhetorik und Persönlichkeit So stärken Sie Ihr Ich. 4. Auflage, Wien, 2007. Fuchs B. Sukces w każdych negocjacjach, Warszawa 2008. Kiesel M./Ulsamer R. Interkulturelle Kompetenz für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000. Lay R. Manipulation durch Sprache, Rhetorik, Dialektik und Forensik in Industrie, Politik und Verwaltung, 5. Auflage, Berlin 1997. Leary M. Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk 2005. Robinson, Collins In Verhandlungen gewinnen: Strategien, Techniken und Taktiken für Ihren Erfolg, Landsberg/Lech, 1992. Sikorski W. Gesty zamiast słów. Psychologia i trening komunikacji niewerbalnej, Kraków 2005. Weisbach, C.-R. Verhandeln und Moderieren für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000. <p>Prowadzący każdorazowo uaktualnia obowiązujący zestaw literatury przedmiotu.</p>	Adresy eZasobów				
Podstawowa lista lektur	<ul style="list-style-type: none"> Ślupińska K./Grac L. Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty. Kraków 2018. Rosa G./Ostrowska I./Ślupińska K./Grac L. Komunikacja międzykulturowa w biznesie. Kraków 2018. Cialdini R. Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2004. Eismann V. Erfolgreich in Verhandlungen. Training berufliche Kommunikation. Berlin: Cornelsen Verlag, 2006. Griffin E. Podstawy komunikacji społecznej, Gdańsk 2003. Kamiński J. Negocjowanie, Warszawa 2004. Stewart J. Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa 2005. <p>Prowadzący każdorazowo uaktualnia obowiązujący zestaw literatury przedmiotu.</p>									
Uzupełniająca lista lektur	<ul style="list-style-type: none"> Gronbeck B.E., German K., Ehninger D., Monroe A. Zasady komunikacji werbalnej, Poznań 2006. Mortensen K. Sztuka wywierania wpływu na ludzi, Kraków 2006. Tokarz M. Argumentacja. Perswazja. Manipulacja, Gdańsk 2006. Baczyński L. Sekrety skutecznych negocjacji, Warszawa 2008. Cohen H. Wynegocjuj to! Gliwice 2006. Enkelmann N.B. Die Sprache des Erfolgs, Rhetorik und Persönlichkeit So stärken Sie Ihr Ich. 4. Auflage, Wien, 2007. Fuchs B. Sukces w każdych negocjacjach, Warszawa 2008. Kiesel M./Ulsamer R. Interkulturelle Kompetenz für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000. Lay R. Manipulation durch Sprache, Rhetorik, Dialektik und Forensik in Industrie, Politik und Verwaltung, 5. Auflage, Berlin 1997. Leary M. Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk 2005. Robinson, Collins In Verhandlungen gewinnen: Strategien, Techniken und Taktiken für Ihren Erfolg, Landsberg/Lech, 1992. Sikorski W. Gesty zamiast słów. Psychologia i trening komunikacji niewerbalnej, Kraków 2005. Weisbach, C.-R. Verhandeln und Moderieren für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000. <p>Prowadzący każdorazowo uaktualnia obowiązujący zestaw literatury przedmiotu.</p>									
Adresy eZasobów										

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<ul style="list-style-type: none"> • Rozmowa z klientem: W parach należy przeprowadzić sytuację, gdzie jedna osoba pełni rolę przedstawiciela firmy, a druga klienta. Zadaniem jest przeprowadzenie rozmowy sprzedażowej obejmującej przedstawienie produktu lub usługi, identyfikację potrzeb klienta, przedstawienie oferty i negocjację warunków. Po rozmowie należy dokonać oceny wykorzystanych technik negocjacyjnych i efektywności komunikacji. • Symulacja: Studenci mają przygotować się do rozmowy negocjacyjnej na podstawie scenariusza, gdzie dwie strony mają różne cele i interesy. Należy opracować strategię negocjacyjną, uwzględniając strukturę negocjacji, techniki kontroli rozmowy oraz zadawania pytań. Po negocjacjach należy omówić, jakie techniki były skuteczne i jakie mogłyby być udoskonalone.
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.