Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Communication and negotiations, PG_00155508		
Kierunek studiów	Zarządzanie (O)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2025/2026
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni
Rok studiów	2	Język wykładowy	angielski
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS	1.0
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Organizacji i Zarządzania		
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Sylwia Białas	
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Sylwia Białas	

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						

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	2.0	8.0	25

Cel przedmiotu	Celem kursu jest poznanie zasad przygotowywania i prowadzenia wystąpień publicznych oraz negocjacji, ze szczególnym uwzględnieniem skutecznych strategi komunikacyjnych i technik negocjacyjnych, aby osiągnąć pożądane wyniki w różnych profesjonalnych interakcjach.

Efekty uczenia się przedmiotu

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[ZARZMU2_W13] Zna w sposób pogłębiony szereg zaawansowanych metod, technik analiz menedżerskich wspomagających proces podejmowania decyzji gospodarczych, a także zna źródła pozyskiwania danych i informacji z zakresu poszczególnych dziedzin nauk społecznych, w szczególności nauk o zarządzaniu i jakości.	Student zna zaawansowane metody i techniki analizy potrzebne do efektywnej komunikacji i skutecznych negocjacji oraz umiejętność korzystania z różnorodnych źródeł informacji.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
[ZARZMU2_U10] Posiada pogłębioną umiejętność przygotowywania prac pisemnych oraz prezentacji multimedialnych, dotyczących zagadnień szczegółowych w zakresie nauk o zarządzaniu i jakości, przedstawienia ich oraz prowadzenia dyskusji w języku polskim i języku obcym.	Student posiada zaawansowane umiejętności tworzenia prac pisemnych oraz prezentacji multimedialnych oraz umiejętność prowadzenia dyskusji.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
[ZARZMU2_U08] W sposób poprawny posługuje się złożoną terminologią z dziedziny nauk społecznych, a zwłaszcza z zakresu dyscypliny nauk o zarządzaniu i jakością, jasno i komunikatywnie wyraża swój punkt widzenia.	Student biegle posługuje się specjalistyczną terminologią z zakresu nauk społecznych, jasno wyrażając swoje stanowisko w różnych kontekstach zawodowych.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
[ZARZMU2_W06] Ma pogłębioną wiedzę na temat wpływu działalności gospodarczej na środowisko naturalne i społeczeństwo, a także wyzwań etycznych, jakie jej towarzyszą.	Student ma wiedzę o wpływie strategii komunikacyjnych i negocjacyjnych na innych, zwracając uwagę na etyczne aspekty stosowanych metod.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW5] realizacja zadania problemowego
[ZARZMU2_K05] Jest gotów do dokonania pogłębionej oceny zjawisk oraz jasnego uzasadnienia swojego stanowiska poprzez racjonalny, logiczny i przedsiębiorczy sposób wykorzystania wiedzy - opierając swoje twierdzenia i decyzje na pogłębionej analizie otrzymywanych informacji.	Student jest przygotowany do głębokiej analizy i oceny strategii komunikacyjnych oraz negocjacyjnych, w oparciu o logiczne i przedsiębiorcze wykorzystanie zdobytej wiedzy.	[SK5] realizacja zadania problemowego [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
[ZARZMU2_K07] Ma świadomość potrzeby dostosowania swojego zachowania i sposobu postępowania do odgrywanej w zespole roli. Jest przygotowany do odpowiedzialnego pełnienia zawodowej roli w warunkach zmieniających się potrzeb społecznych.	Student rozumie znaczenie dostosowania swojego zachowania i komunikacji do różnych ról w zespole podczas negocjacji i publicznych wystąpień, jest przygotowany do odpowiedzialnego pełnienia zawodowej roli w różnorodnych warunkach społecznych.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SK5] realizacja zadania problemowego

Treści przedmiotu

1. Komunikacja - proces, rodzaje, bariery.
2. Komunikacja werbalna i niewerbalna.
3. Cechy idealnej prezentacji.
4. Użycie języka ciała w wystąpieniach publicznych.
5. Głos jako narzędzie pracy mówcy.
6. Komunikacja pisemna.
7. Negocjacje - rodzaje i strategie.
8. Umiejętności negocjacyjne.
9. Wybór i stosowanie strategii negocjacyjnych.
10. Komunikacja i negocjacje międzykulturowe.

Wymagania wstępne i dodatkowe

Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się

Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
Projekty	51.0%	30.0%
Aktywny udział w zajęciach	51.0%	30.0%
Kolokwium pisemne	51.0%	40.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. R.J. Lewicki, Negotiation: Readings, Exercises, and Cases: Readings, Exercises and Cases, 7th Edition, McGraw Hill, 2015 2. A. Power, Communication Skills Series - How To Master Fearless Public Speaking: Get Your Presentation To The Next Level, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2017 3. K. O. Locker, D. S. Kienzler, Business and administrative communication, McGraw Hill, 2015
	Uzupełniająca lista lektur	M. Acker, Speak With No Fear: Go from a nervous, nauseated, and sweaty speaker to an excited, energized, and passionate presenter, Advance, Coaching & Consulting, 2019
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.