

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje/Komunikacja interpersonalna, PG_00157127						
Kierunek studiów	Finanse i rachunkowość (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	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Marketingu						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Anna Dziadkiewicz				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	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		11.0		24.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest wyposażenie studentów w teoretyczną wiedzę oraz praktyczne umiejętności z zakresu negocjacji i komunikacji interpersonalnej, które są kluczowe w budowaniu efektywnych relacji zawodowych i osobistych. Studenci poznają różne techniki negocjacyjne, style komunikacji oraz strategie radzenia sobie z konfliktami, co pozwoli im na skuteczne prowadzenie rozmów w różnych kontekstach społecznych i biznesowych. Dodatkowo, przedmiot ma na celu rozwinięcie u studentów umiejętności słuchania, empatii oraz asertywności, które są fundamentem skutecznej i etycznej komunikacji.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Effekt kierunkowy	Effekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[FiRMU2_W04] Ma rozszerzoną wiedzę o poglądach na temat struktur i instytucji ekonomicznospołecznych oraz rodzajów więzi społecznych i o ich historycznej ewolucji.	Student ma wiedzę na temat różnych teorii dotyczących struktur komunikacyjnych oraz instytucji związanych z negocjacjami i komunikacją interpersonalną, a także rozumie ewolucję metod komunikacji w kontekście społecznym i biznesowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[FiRMU2_K06] Kreatywność: - ma zdolność twórczego myślenia, potrafi wyjść poza utarte schematy, - potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy, - potrafi elastycznie dostosować się do zmieniających się wymogów otoczenia.	Student potrafi wykaazać się kreatywnością w negocjacjach. Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy, efektywnie dostosowując swoje podejście do zmieniających się warunków i dynamiki rozmów oraz negocjacji, a także elastycznie reagować na potrzeby i oczekiwania drugiej strony, wykorzystując umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej.	[SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[FiRMU2_U06] Wykorzystuje zdobytą wiedzę w sposób kreatywny w różnych zakresach i formach do rozwiązywania problemów z zakresu finansów i rachunkowości pojawiających się w praktyce gospodarczej. Zna ograniczenia przydatności stosowanej wiedzy.	Student wykorzystuje zdobytą wiedzę w sposób kreatywny do rozwiązywania problemów, pojawiających się w praktyce biznesowej. Zna ograniczenia i możliwości stosowanej wiedzy w kontekście budowania efektywnych relacji i osiągania celów negocjacyjnych.	[SU5] realizacja zadania problemowego
	[FiRMU2_K03] Komunikacja: - potrafi w sposób zrozumiały dla innych przedstawić swój pogląd, zagadnienie, - odważnie (ale z rozwagą) wyraża swoje zdanie, nie boi się zadawać pytań, - potrafi kulturalnie uczestniczyć w dyskusji, - umie wyrażać konstruktywną krytykę, - potrafi komunikować się na specjalistyczne tematy z zakresu finansów i rachunkowości ze zróżnicowanym kręgiem odbiorców.	Student potrafi w sposób zrozumiały i przekonujący przedstawić swoje stanowisko w negocjacjach. Potrafi odważnie, ale z rozwagą, wyrażać swoje zdanie, zadawać pytania, a także aktywnie i kulturalnie uczestniczyć w dyskusji. Student umie formułować i przekazywać konstruktywną krytykę oraz skutecznie komunikować się na różne tematy, dostosowując swój przekaz do różnych grup odbiorców.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[FiRMU2_W01] Ma rozszerzoną wiedzę o finansach i rachunkowości, ich miejscu w systemie nauk społecznych i relacjach do innych nauk społecznych.	Student ma wiedzę o technikach negocjacyjnych i komunikacji interpersonalnej, ich miejscu w systemie nauk społecznych oraz relacjach do innych dyscyplin, takich jak psychologia, socjologia czy zarządzanie.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[FiRMU2_W06] Ma pogłębioną wiedzę o normach i regułach (prawnych, organizacyjnych, moralnych i etycznych) w zakresie finansów i rachunkowości. Zna i rozumie pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego.	Student ma wiedzę o regułach w zakresie negocjacji. Zna i rozumie pojęcia oraz zasady związane z etyką komunikacji, ochroną danych osobowych, tajemnicą zawodową oraz ochroną własności intelektualnej w kontekście negocjacji.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW5] realizacja zadania problemowego
	[FiRMU2_U07] Umie samodzielnie zaproponować rozwiązania konkretnych problemów z zakresu finansów i rachunkowości w oparciu o założone kryteria i doprowadzić do podjęcia rozstrzygnięć w tym zakresie.	Student umie samodzielnie zaproponować rozwiązania konkretnych problemów wykorzystując wiedzę na temat negocjacji i umiejętności z komunikacji interpersonalnej, w oparciu o założone kryteria, oraz doprowadzić do podjęcia rozstrzygnięć w tym zakresie.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU5] realizacja zadania problemowego
Treści przedmiotu	1. Wprowadzenie do tematyki negocjacji i komunikacji interpersonalnej 2. Proces komunikacji interpersonalnej 3. Język jako bariera kontaktów społecznych 4. Autoprezentacja jak skutecznie i świadomie budować własny obraz 5. Podstawy negocjacji 6. Fazy negocjacji i taktyki negocjacyjne: blokujące, ofensywne i zwodnicze 7. Style prowadzenia negocjacji i ich skuteczność 8. Radzenie sobie z konfliktami w negocjacjach 9. Zastosowanie komunikacji interpersonalnej w negocjacjach		

Wymagania wstępne i dodatkowe	Studenci powinni posiadać podstawową wiedzę na temat procesów komunikacji oraz umiejętności słuchania i wyrażania swoich myśli w sposób zrozumiały i jasny. Wymagane jest doświadczenie w pracy zespołowej, co obejmuje umiejętność współpracy, dzielenia się zadaniami oraz rozwiązywania konfliktów w grupie. Studenci powinni rozumieć podstawowe pojęcia związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstw, co ułatwi zrozumienie kontekstu negocjacji i komunikacji w środowisku biznesowym.		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	zaliczenie końcowe	60.0%	60.0%
	aktywność na zajęciach	80.0%	40.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Fisher, R., Patton, B., Patton, B. (2013), Dochodząc do TAK: negocjowanie bez poddawania się, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Ury, W. (2014). Odchodząc od NIE: negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.	
	Uzupełniająca lista lektur	Materiały przygotowane przez wykładowcę.	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania			
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.