

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje/Komunikacja interpersonalna, PG_00157406						
Kierunek studiów	Informatyka i ekonometria (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		polski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Organizacji i Zarządzania -> Zakład Zarządzania Zasobami Ludzkimi						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Joanna Litwin				
	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		10.0		25.0	50
Cel przedmiotu	Przekazanie wiedzy dotyczącej efektywnej komunikacji interpersonalnej (werbalnej i niewerbalnej) oraz wskazanie etapów, zasad i sposobów prowadzenia skutecznych negocjacji.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[liEMU2_K04] Potrafi pracować w zespole, współtworzyć go, efektywnie nim zarządzać i sprawować nad nim nadzór; sprawnie dostosowuje swoje zachowania i sposób postępowania do roli w nim odgrywanej; jest gotowy do brania odpowiedzialności za zespół i ponoszenia konsekwencji; rozumie konieczność systematyczności i konsekwencji w działaniu; jest otwarty na innych członków zespołu oraz krytyczny wobec siebie.	Potrafi dobierać argumenty w dyskusji oraz dopasowuje przekaz i sposób zachowania się do cech odbiorcy, aby podnieść skuteczność przekazu oraz osiągnąć cele negocjacyjne. Ma świadomość wpływu każdego członka zespołu na wyniki pracy oraz ma zdolność do zachowań mających wpływ na budowanie efektywnej pracy w zespole .	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[liEMU2_W05] Ma pogłębioną wiedzę o źródłach danych społeczno-ekonomicznych, ich bazach oraz sposobie ich tworzenia.	Potrafi scharakteryzować najważniejsze etapy procesu negocjacji, uwzględniając role poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego. Ma wiedzę na temat metod wzmacniania oraz wykorzystania pozycji negocjacyjnej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[liEMU2_K05] Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy oraz elastycznie dostosowywać się do zmieniających się warunków otoczenia. Myśli kreatywnie i potrafi wyjść poza utarte schematy.	Jest świadomy konieczności różnicowania swoich postaw, zachowań i działań w zależności od roli odgrywanej w procesie negocjacji oraz procesach komunikacji interpersonalnej wspierających ten proces.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[liEMU2_U03] Potrafi w pogłębionym stopniu identyfikować instytucjonalnoprawne i społeczne ograniczenia funkcjonowania struktur i instytucji ekonomicznych oraz odzwierciedlać je w modelowaniu, prognozowaniu i optymalizacji.	Jest świadomy różnic prowadzenia negocjacji i komunikacji z różnymi podmiotami. Stara się dobierać zróżnicowane metody, różnorodne środki komunikacji tak, żeby szanować odrębność oraz skuteczniej osiągnąć porozumienie respektując zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
Treści przedmiotu	1. Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia) 2. Etapy negocjacji. 3. Cechy skutecznego negocjatora. 4. Taktyki i orientacje negocjacyjne. 5. Manipulacje w negocjacjach. 6. Komunikacja werbalna - rodzaje, cechy, elementy procesu komunikacji, bariery, zasady komunikowania. 7. Komunikacja niewerbalna - cechy, formy, rodzaje. 8. Rola komunikacji w motywowaniu - rola kierownika, relacje interpersonalne		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Ukończenie studiów pierwszego stopnia.		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Kolokwium (pytania otwarte)	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. 4. L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. 5. L. Kamiński, Komunikacja korporacyjna a biznes, Branta, Katowice 2007	
	Uzupełniająca lista lektur	1. Praca zbiorowa: Negocjacje droga do paktu społecznego. Doświadczenia, treść, partnerzy, formy, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1995 2. A. Knocińska, A. Stefańska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014. 3. K. Błaszczak, R. Uździcki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Przedstaw podstawowe działania podejmowane w ramach przygotowania do negocjacji. 2. Przedstaw zalety i wady komunikacji jedno- i dwukierunkowej.		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.