

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje, PG_00156151						
Kierunek studiów	Zarządzanie w sporcie - studia menedżerskie (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2027/2028		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	5		Liczba punktów ECTS		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Strategicznego Rozwoju -> Zakład Rozwoju i Restrukturyzacji Przedsiębiorstw						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Joanna Sadkowska				
	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						
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 przekazanie studentom wiedzy, technik i narzędzi prowadzenia negocjacji. Studenci, pracując w zespołach negocjacyjnych zdobędą praktyczne podejście do prowadzenia negocjacji. Studenci zdobędą także umiejętności związane z pracą zespołową.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[ZSSML3_W05] Zna relacje występujące pomiędzy organizacjami rynku sportowego (w tym formy współdziałania podmiotów gospodarczych na rynku) oraz pomiędzy organizacją i człowiekiem, w szczególności pracownikiem i klientem.	Ma uporządkowaną wiedzę na temat negocjacji- ich relacji z innymi procesami w przedsiębiorstwie	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[ZSSML3_K06] Jest gotów do pracy w grupach, współtworzenia ich bądź zarządzania nimi. Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy.	Jest gotów do pracy w zespołach, i ich współtworzenia.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[ZSSML3_W04] Ma zaawansowaną wiedzę na temat otoczenia przedsiębiorstwa, jego czynników i zachodzących w tym obszarze zmian, a także na temat relacji, znaczenia oraz wpływu otoczenia i interesariuszy na funkcjonowanie przedsiębiorstwa i klubu sportowego. Zna zaawansowane metody diagnozowania makro- i mikrootoczenia.	Ma uporządkowaną wiedzę na temat negocjacji- ich istoty, celów, sposobu prowadzenia	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[ZSSML3_U05] Potrafi poprawnie wybrać i zastosować metody i narzędzia stosowane w naukach o zarządzaniu i jakości.	Potrafi poprawnie wybrać i zastosować metody i narzędzia stosowane w negocjacjach	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[ZSSML3_K07] Ma świadomość potrzeby dostosowania swojego zachowania i sposobu postępowania do odgrywanej w zespole roli.	Ma świadomość potrzeby dostosowania swojego zachowania i sposobu postępowania do odgrywanej w zespole roli.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
Treści przedmiotu	1. Istota negocjacji 2. Zasady prowadzenia negocjacji 3. Etapy negocjacji 4. Techniki negocjacyjne 5. Strategie negocjacji 6. Budowanie siły negocjacyjnej 7. Komunikacja podczas negocjacji		
Wymagania wstępne i dodatkowe	brak.		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	egzamin pisemny	51.0%	80.0%
	sposób prowadzenia negocjacji	0.0%	20.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Kałucki K., Negocjacje, Difin, Warszawa 2022.	
	Uzupełniająca lista lektur	Haman J., Gut W., Handlowanie to gra. Od namawiania i zebrania do zaspokojenia potrzeb klienta, Onepress, Gliwice 2004. Blount J., Korzystna transakcja: Strategie i taktyki skutecznego negocjatora, Onepress, Gliwice 2020. <i>Sadkowska J., Do problems in project teams explain the influence of family involvement on project management activities? - A family-firm perspective, in: Bilgin M., Danis H., Demir E., Can U. (eds.), Consumer behaviour, organizational strategy and financial economics and Entrepreneurship, Proceedings of the 21st Eurasia Business and Economics Society Conference, Springer, Cham 2018, ss. 145-158.</i>	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Istota i cele negocjacji 2. Strategie negocjacyjne		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.