

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje - wykład, PG_00168247						
Kierunek studiów	Podatki i doradztwo podatkowe (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026			
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć		Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych			
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji		na uczelni			
Rok studiów	1	Język wykładowy		polski			
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS		3.0			
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia		zaliczenie			
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Zachowań Organizacyjnych						
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	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20
	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	20		0.0		55.0	75
Cel przedmiotu	Celem zajęć jest wskazanie sposobów i zasad prowadzenia skutecznych negocjacji oraz przekazanie wiedzy dotyczącej efektywnej komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[PiDPL3_WK04] rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji, w tym zwłaszcza związane z finansami publicznymi		Student rozumie i identyfikuje problemy dotyczące bieżącej sytuacji negocjacyjnej i na tej podstawie podejmuje racjonalną decyzję o działaniach jakie należy podjąć zwiększając prawdopodobieństwo sukcesu w negocjacjach.		[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport		
	[PiDPL3_WG01] ma elementarną wiedzę o podstawach prawnoustawstwa, finansów publicznych oraz prawa prywatnego		Student ma elementarną wiedzę o procesie negocjacji, w tym rozróżnia i charakteryzuje najważniejsze etapy procesu, zna role i zadania poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego, oraz charakteryzuje style negocjacyjne.		[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport		
Treści przedmiotu	1. Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia) 2. Etapy negocjacji - działania, zasady, błędy. 3. Style i orientacje negocjacyjne. 4. Negocjator - cechy skutecznego negocjatora. 5. Manipulacje w negocjacjach. 6. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach. - rodzaje, cechy, bariery, zasady komunikowania. 7. Przygotowanie do negocjacji - realizacja projektu						
Wymagania wstępne i dodatkowe							

Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	kolokwium pisemne	51.0%	50.0%
	projekt zespołowy - realizacja prac w grupach studenckich (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)	51.0%	50.0%
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. K. Błaszczuk, R. Uźdżicki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo:Adam Marszałek, Toruń 2010	
	Uzupełniająca lista lektur	1. K. Błaszczuk, R. Uźdżicki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010 2. L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019.	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Przygotuj projekt: Przygotowanie do negocjacji (we wskazanej sytuacji) wg schematu i zasad określonych przez prowadzącego m.in.: 1. Ustalić, sformułować i hierarchizować cele do negocjacji dla wskazanej sytuacji negocjacyjnej. 2. Ustalić członków zespołu negocjacyjnego. 3. Przygotować alternatywy dla negocjowanego porozumienia - BATNA.		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.