

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje - wykład , PG_00168266						
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	niestacjonarne		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 Prawa i Administracji						
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	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10
	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	10		0.0		65.0	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	
	[PiDPL3_WG01] ma elementarną wiedzę o podstawach prawoznawstwa, 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	
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.						
Wymagania wstępne i dodatkowe							

Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	kolokwium (pytania opisowe)	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. Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017	
	Uzupełniająca lista lektur	1. K. Błaszczak, R. Uzdziński, 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	1. Co to jest BATNA i jak się ją przygotowuje? 2. Opisz role i zadania członków zespołu negocyjacyjnego.		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.