

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje i komunikacja interpersonalna (Ćw. audytoryjne), PG_00171539						
Kierunek studiów	Ekonomia (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć specjalnościowych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	4		Liczba punktów ECTS		4.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Joanna Litwin				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr Joanna Litwin				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0	30
	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	30		19.0		51.0	100
Cel przedmiotu	Celem zajęć jest przekazanie wiedzy oraz nabycie umiejętności dotyczących sposobów i zasad prowadzenia skutecznych negocjacji oraz efektywnej komunikacji interpersonalnej.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[EKONMU2_U06] posiada umiejętność wykorzystania w praktyce różnych form i zakresu zdobytej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i zarządzania, uzupełniając ją o samodzielną krytyczną analizę skuteczności i przydatności		Umie znaleźć adekwatną strategię działania w sytuacji negocjacyjnej. Potrafi komunikować się z otoczeniem w taki sposób, aby zwiększyć prawdopodobieństwo skutecznego porozumienia. Jest świadomy konieczności różnicowania swoich postaw, zachowań i działań w zależności od roli odgrywanej w procesie negocjacji oraz procesach komunikacji interpersonalnej.			[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU5] realizacja zadania problemowego [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta	
	[EKONMU2_W11] zna szczegółowe zasady tworzenia oraz rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, wykorzystując wiedzę z zakresu ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu		Zna i rozumie w sposób pogłębiony zasady prowadzenia negocjacji oraz sposoby kształtowania płaszczyzn komunikacji z podmiotami wewnętrznymi i zewnętrznymi.			[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW5] realizacja zadania problemowego	

Treści przedmiotu	Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia).		
	Etapy i elementy procesu negocjacji.		
	Role członków zespołu negocjacyjnego.		
	Taktyki i orientacje negocjacyjne.		
	Cechy skutecznego negocjatora.		
	Negocjacje w różnych kulturach.		
	Komunikacja werbalna - rodzaje, cechy, elementy procesu, model komunikacji, bariery, zasady komunikowania.		
	Komunikacja niewerbalna - cechy, formy, rodzaje, zasady.		
	Rola komunikacji w motywowaniu pracowników i budowaniu relacji interpersonalnych.		
Konsultowanie przez studenta problematyki negocjacji i komunikacji interpersonalnej z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji .			
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Projekt, realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)	80.0%	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. Ch. Hamilton, Skuteczna komunikacja w biznesie, PWN, Warszawa 2011.	
	Uzupełniająca lista lektur	1. L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. 2. Knocinska A., A. Stefanska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura - komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014. 3. W. Golnau, M. Kalinowski, J. Litwin, Zarządzanie zasobami ludzkimi, wyd. 3, CeDeWu, Warszawa 2012.	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Przykładowe zadania realizowane na zajęciach: 1. Ustalić, sformułować i hierarchizować cele do negocjacji dla wskazanej sytuacji negocjacyjnej. 2. Ustalić członków zespołu negocjacyjnego. 3. Przygotować alternatywy dla negocjowanego porozumienia - BATNA. 4. Sformułować i przedstawić sposoby reakcji na argumenty partnera negocjacyjnego wg zasad formułowania informacji zwrotnej.		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.