

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje w biznesie (Wykład), PG_00172707						
Kierunek studiów	Biznes i technologia ekologiczna (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć				
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	4		Liczba punktów ECTS		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Dominik Aziewicz				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr Dominik Aziewicz				
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		13.0		22.0	50
Cel przedmiotu	Zapoznanie słuchaczy z różnymi aspektami procesu negocjowania						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[BiTEMU2_W05] ma wiedzę o stworzonych przez nauki ekonomiczne różnych rodzajach więzi i stosunków ekonomiczno-społecznych oraz o rządzących nimi prawidłowościach na poziomie zaawansowanym	rozumie znaczenie relacji międzyludzkich w procesach negocjacyjnych i wie jak budować więzi w tym zakresie	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_U02] korzysta w praktyce różnych form i zakresu zdobytej wiedzy ekonomicznej uzupełniając ją o krytyczną analizę skuteczności i przydatności	korzysta z wiedzy i umiejętności negocjacyjnych w wymiarze szkolnym oraz krytycznie analizuje efektywność różnych technik negocjacji	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[BiTEMU2_K01] rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie, weryfikuje stan swej wiedzy ekonomicznej, rozumie potrzebę inspirowania i organizowania procesu uczenia się innych osób; posiada umiejętności w zakresie używania języka obcego w stopniu umożliwiającym komunikację, w tym do celów zawodowych (poziom B2+ lub wyższy)	rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie w zakresie doskonalenia wiedzy i umiejętności negocjacyjnych, potrafi wskazać wątpliwości podczas konsultacji z prowadzącym	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[BiTEMU2_W06] ma pogłębioną wiedzę o poglądach na temat wybranych rodzajów podmiotów, struktur i instytucji ekonomicznych oraz wybranych kategorii więzi ekonomicznych i o ich historycznej ewolucji	ma pogłębioną wiedzę teoretyczną dotyczącą negocjacji. Potrafi wykorzystać ją w trakcie pracy nad zadaniem projektowym. Konsultuje również założenia projektu i postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć a terminy i miejsca konsultacji opublikowane na stronie internetowej UG	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_W09] przewiduje skutki ingerencji człowieka w środowisko przyrodnicze oraz analizuje wpływ działalności człowieka na jakość środowiska w skali lokalnej, regionalnej i globalnej na poziomie zaawansowanym	W negocjacjach uwzględnia interesy środowiska naturalnego oraz przestrzega zasad korzystania ze środowiska w sposób zrównoważony	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_W03] ma pogłębioną wiedzę o procesach, zjawiskach, podmiotach, strukturach i instytucjach ekonomicznych oraz o szczegółowych zasadach ich funkcjonowania	posiada pogłębioną wiedzę na temat partnerów negocjacyjnych charakterystycznych dla zielonej gospodarki	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_W01] opisuje w pogłębiony sposób relacje między ekonomią i technologią ekologiczną, ich miejsce w systemie nauk społecznych i ścisłych.	posiada wiedzę w zakresie negocjowania w zakresie zielonej gospodarki i technologii a także biznesu ekologicznego	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_K05] wykazuje świadomość znaczenia etyki biznesu i społecznej odpowiedzialności biznesu w życiu zawodowym oraz wykazuje gotowość do postępowania z poszanowaniem innych i zasad lojalności zawodowej i wobec firmy rozumianej jako rzetelne i odpowiedzialne wykonywanie obowiązków.	W planowaniu i prowadzeniu negocjacji pamięta o etyce biznesu i poszanowaniu partnerów negocjacyjnych	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[BiTEMU2_U01] potrafi, w oparciu o nauki ekonomiczne, prawidłowo obserwować, interpretować i wyjaśniać zjawiska oraz procesy ekonomiczne i wzajemne relacje między nimi, posługując się specjalistyczną terminologią ekonomiczną	potrafi przeprowadzić analizę przed negocjacjami oraz zbudować stanowisko negocjacyjne oraz wspierające je argumenty	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego

Treści przedmiotu	A. Problematyka wykładu Sytuacje konfliktowe w negocjacjach Modele negocjacji Strategie i etapy negocjacji Techniki manipulacji w negocjacjach Wyznaczniki skutecznych negocjacji B. Problematyka wykładu interaktywnego (warsztatowego) Podstawowe zasady efektywnych negocjacji Określenie własnego stylu negocjowania Kształcenie umiejętności komunikowania się w procesie negocjacji Radzenie sobie ze stresem w sytuacji negocjacji Osobowość negocjatora		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Prezentacja/projekt	51.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur Lewicki R, Pomyśl zanim powiesz. Wszystko o strategiach negocjacyjnych, W-wa; 1998, Amber; Deutch M; Coleman P.T; Rozwiązywanie konfliktów, Kraków 2008, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego Penc J, Komunikacja i negocjowanie w organizacji, Warszawa 2010, Difin A.2. Fisher R; Ury W; Bruce W; Dochodząc do tak. Negocjacje bez poddawania się, Warszawa 2012 . Ury W; Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 1995 Bruce B; Lewicki R; Anders D, Zasady negocjacji, Rebis, 2011		

	Uzupełniająca lista lektur	Karsznicki K; Sztuka dyplomacji w świecie wielokulturowym, Warszawa 2013, Difin Ertel D; Gordon M; Negocjacje fair play; MT Biznes Zimbardo F; Psychologia i życie, Warszawa 2002, PWN
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Podstawowe zasady efektywnych negocjacji Określenie własnego stylu negocjowania Kształcenie umiejętności komunikowania się w procesie negocjacji Radzenie sobie ze stresem w sytuacji negocjacji Osobowość negocjatora	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.