

## Karta przedmiotu

|                                          |                                                                                                           |                                                           |                                      |                        |                                                                                                                                                        |                       |       |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu                   | Techniki negocjacyjne , PG_00140749                                                                       |                                                           |                                      |                        |                                                                                                                                                        |                       |       |
| Kierunek studiów                         | Niemcoznawstwo (O)                                                                                        |                                                           |                                      |                        |                                                                                                                                                        |                       |       |
| Data rozpoczęcia studiów                 | październik 2025 r.                                                                                       |                                                           | Rok akademicki realizacji przedmiotu |                        | 2026/2027                                                                                                                                              |                       |       |
| Poziom kształcenia                       | I stopnia - licencjackie                                                                                  |                                                           | Grupa zajęć                          |                        | Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów<br>Grupa zajęć fakultatywnych<br>Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych |                       |       |
| 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                     | Rektor -> Wydział Nauk Społecznych -> Instytut Socjologii -> Zakład Socjologii Pracy i Ruchów Społecznych |                                                           |                                      |                        |                                                                                                                                                        |                       |       |
| Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców) | Odpowiedzialny za przedmiot                                                                               |                                                           | dr Jacek Mianowski                   |                        |                                                                                                                                                        |                       |       |
|                                          | Prowadzący zajęcia z przedmiotu                                                                           |                                                           |                                      |                        |                                                                                                                                                        |                       |       |
| 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                                                        |                                      | 2.0                    |                                                                                                                                                        | 20.0                  | 52    |
| Cel przedmiotu                           | Identyfikacja teoretycznych i praktycznych wymiarów rozwiązywania sytuacji konfliktowych.                 |                                                           |                                      |                        |                                                                                                                                                        |                       |       |
|                                          | Weryfikacja narzędzi negocjacyjnych w warunkach symulacyjnych. Rozwiązywanie dylematów negocjacyjnych.    |                                                           |                                      |                        |                                                                                                                                                        |                       |       |

|                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                             |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Efekty uczenia się przedmiotu                                 | Efekt kierunkowy                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Efekt z przedmiotu                                                                                                                                                                                                                                         | Sposób weryfikacji i oceny efektu                           |
|                                                               | [NIEML3_U01] Potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę w celu formułowania i rozwiązywania problemów, pozyskując i analizując informacje; potrafi opracować i zaprezentować wyniki swoich badań                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę w celu formułowania i rozwiązywania problemów związanych z procedurą negocjacji                                                                                                                                     | [SU5] realizacja zadania problemowego                       |
|                                                               | [NIEML3_W07] Wie o współistnieniu w naukach humanistycznych różnych punktów widzenia determinowanych różnymi poglądami teoretycznymi, odmiennym podłożem narodowym bądź kulturowym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Uczestnik zajęć wie o współistnieniu w naukach humanistycznych różnych punktów widzenia na temat prowadzenia negocjacji w różnych kontekstach kulturowych                                                                                                  | [SW5] realizacja zadania problemowego                       |
|                                                               | [NIEML3_K01] Krytycznie ocenia posiadaną wiedzę, wykazuje gotowość do jej stałego poszerzania oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Uczestnik zajęć umie krytycznie ocenić posiadaną wiedzę, wykazuje gotowość do jej stałego poszerzania oraz zasięgania opinii ekspertów w zakresie prowadzenia negocjacji                                                                                   | [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta |
|                                                               | [NIEML3_W10] Zna i rozumie podstawowe zagadnienia związane z tworzeniem i rozwojem różnych form przedsiębiorczości                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Uczestnik zajęć zna i rozumie podstawowe zagadnienia związane z przygotowaniem się do negocjacji w sferze działań przedsiębiorczych                                                                                                                        | [SW5] realizacja zadania problemowego                       |
| Treści przedmiotu                                             | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Podstawowe pojęcia i wymiary negocjacji.</li> <li>2. Czynniki wpływające na przebieg negocjacji.</li> <li>3. Zasady negocjacji.</li> <li>4. Obszary negocjacji.</li> <li>5. Etapy negocjacji. Od prenegocjacji do postnegocjacji.</li> <li>6. Znaczenie przygotowania się do negocjacji. Zasada 4 Y.</li> <li>7. Analiza osiągnięć w negocjacjach. Recykling negocjacyjny.</li> <li>8. Strategie i postawy negocjacyjne.</li> <li>9. Style negocjacyjne.</li> <li>10. Taktyki negocjacyjne.</li> <li>11. Techniki negocjacyjne.</li> <li>12. Trudne sytuacje negocjacyjne, rozpoznawanie sygnałów świadczących o zamknięciu negocjacji.</li> <li>13. Dobór członków do zespołu negocjacyjnego. Podział ról w zespole negocjacyjnym.</li> </ol> |                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                             |
| Wymagania wstępne i dodatkowe                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                             |
| Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się | Sposób oceniania (składowe)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Próg zaliczeniowy                                                                                                                                                                                                                                          | Składowa oceny końcowej                                     |
|                                                               | Indywidualne i/lub zespołowe przygotowanie sytuacji negocjacyjnych                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 51.0%                                                                                                                                                                                                                                                      | 50.0%                                                       |
|                                                               | Udział w zajęciach i rozwiązywanie dylematów negocjacyjnych                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 51.0%                                                                                                                                                                                                                                                      | 50.0%                                                       |
| Zalecana lista lektur                                         | Podstawowa lista lektur                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>Ury, W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 2009.</p> <p>Bjorn L., Lennart R., Techniki negocjacji, Opole 2009.</p> <p>Bercoff, M. A., Negocjacje: harwardzki projekt negocjacji w 10 pytaniach, Warszawa 2007.</p> |                                                             |
|                                                               | Uzupełniająca lista lektur                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Pulit M., Negocjacje pragmatyczne i taktyki perswazji w społeczeństwie informacyjnym, Kraków 2013 .                                                                                                                                                        |                                                             |
|                                                               | Adresy eZasobów                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                             |

|                                                                         |                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Przykładowe zagadnienia/<br>przykładowe pytania/<br>realizowane zadania | Co to jest BATNA?<br><br>Jakie są zasady negocjacji w Harvardzkim Modelu Negocjacji? |
| Praktyki zawodowe<br>w ramach przedmiotu                                | Nie dotyczy                                                                          |

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.