

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje i mediacje, PG_00155949						
Kierunek studiów	Zarządzanie instytucjami służby zdrowia (P)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2027/2028		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć powiązanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym - profil praktyczny		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	praktyczny	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Organizacji i Zarządzania -> Zakład Zarządzania Organizacjami Publicznymi						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Beata Wierzbicka				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	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		5.0		30.0	50
Cel przedmiotu	Celem zajęć jest przekazanie wiedzy dotyczącej efektywnej komunikacji interpersonalnej oraz wskazanie sposobów i zasad prowadzenia skutecznych negocjacji i mediacji.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[ZISZL3_U05] Potrafi poprawnie wybrać i zastosować metody i narzędzia stosowane w m.in. w naukach o zarządzaniu i jakości, ekonomii, naukach socjologicznych adekwatne do problemu i specyfiki zarządzania podmiotami leczniczymi.	Student potrafi wykorzystać w stopniu zaawansowanym techniki i narzędzia stosowane w podmiotach opieki zdrowotnej z zakresu nauk zarządzania i jakości, nauk socjologicznych oraz ekonomii.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU5] realizacja zadania problemowego [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[ZISZL3_W03] Zna i rozumie, w stopniu zaawansowanym, funkcje zarządzania i rolę kadry kierowniczej w ich realizacji oraz sposoby osiągania celów jednostek opieki zdrowotnej.	Student potrafi określić aspekty wpływu działań kadry kierowniczej na zarządzanie organizacjami oraz potrafi formułować sposoby realizacji celów podmiotów opieki zdrowotnej.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[ZISZL3_W07] Zna i rozumie wpływ działalności leczniczej na środowisko naturalne i społeczeństwo, a także implikacje prawne i etyczne, jakie jej towarzyszą.	Student potrafi określić wpływ działalności podmiotów opieki zdrowotnej na funkcjonowanie środowiska naturalnego oraz społeczeństwa wraz z towarzyszącymi temu implikacjami prawnymi i etycznymi.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna [SW5] realizacja zadania problemowego
	[ZISZL3_U04] Potrafi zastosować zdobytą wiedzę z określonego obszaru nauk o zarządzaniu i jakości w praktyce zawodowej, w tym z zakresie zarządzania podmiotami leczniczymi.	Student potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę z obszaru nauk o zarządzaniu i jakości w praktyce zawodowej, w szczególności w zarządzaniu organizacjami opieki zdrowotnej.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[ZISZL3_W05] Ma zaawansowaną wiedzę na temat otoczenia jednostek opieki zdrowotnej i zachodzących w ich obszarze zmian, a także na temat relacji, znaczenia i wpływu otoczenia i interesariuszy na funkcjonowanie jednostek opieki zdrowotnej. Zna podstawowe metody diagnozowania makro- i mikrootoczenia jednostek opieki zdrowotnej.	Student potrafi identyfikować zmiany zachodzące w otoczeniu podmiotów ochrony zdrowia, jak również potrafi określić wpływ otoczenia oraz interesariuszy na funkcjonowanie tych jednostek.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[ZISZL3_U03] Uwzględni w procesie podejmowania decyzji jej skutki prawne, etyczne, społeczne, ekologiczne i ekonomiczne, uwzględniając jednocześnie specyfikę funkcjonowania podmiotów leczniczych i biorąc pod uwagę dobro pacjenta.	Student potrafi podejmować decyzje dotyczące funkcjonowania podmiotów ochrony zdrowia uwzględniając ich skutki prawne, etyczne, społeczne i ekologiczne.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SU5] realizacja zadania problemowego [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[ZISZL3_K02] Analitycznie podchodzi do rozwiązywania problemów, jest w stanie samodzielnie poszukiwać rozwiązań, a także wykorzystać opinie ekspertów.	Student potrafi samodzielnie przeprowadzić proces rozwiązania problemów przy uwzględnieniu opinii ekspertów.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK5] realizacja zadania problemowego [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[ZISZL3_K01] W sposób krytyczny umie dokonywać analizy odbieranych treści ze szczególnym uwzględnieniem nauk o charakterze społecznym i ekonomicznym.	Student analizuje ze zrozumieniem materiał z zakresu nauk zarządzania i jakości, ekonomii i nauk społecznych.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SK5] realizacja zadania problemowego [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

Treści przedmiotu	<p>1. Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia)</p> <p>2. Etapy negocjacji.</p> <p>3. Taktyki i orientacje negocjacyjne - cechy skutecznego negocjatora.</p> <p>4. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach i mediacjach. - rodzaje, cechy, bariery, zasady komunikowania.</p> <p>5. Negocjator - cechy</p> <p>6. Mediacje - istota, zasady, cechy i rola mediatora</p> <p>7. Prowadzenie negocjacji - warsztat</p>														
Wymagania wstępne i dodatkowe	Wiedza z obszaru Podstaw zarządzania														
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="451 725 794 759">Sposób oceniania (składowe)</th> <th data-bbox="794 725 1142 759">Próg zaliczeniowy</th> <th data-bbox="1142 725 1477 759">Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="451 759 794 792">kolokwium</td> <td data-bbox="794 759 1142 792">51.0%</td> <td data-bbox="1142 759 1477 792">35.0%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 792 794 848">wykonanie pracy zaliczeniowej - projekt lub prezentacja</td> <td data-bbox="794 792 1142 848">51.0%</td> <td data-bbox="1142 792 1477 848">35.0%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 848 794 958">Analiza tekstów z dyskusją - Analiza zdarzeń krytycznych (przypadków) - Dyskusja - Praca w grupach</td> <td data-bbox="794 848 1142 958">51.0%</td> <td data-bbox="1142 848 1477 958">30.0%</td> </tr> </tbody> </table>			Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	kolokwium	51.0%	35.0%	wykonanie pracy zaliczeniowej - projekt lub prezentacja	51.0%	35.0%	Analiza tekstów z dyskusją - Analiza zdarzeń krytycznych (przypadków) - Dyskusja - Praca w grupach	51.0%	30.0%
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej													
kolokwium	51.0%	35.0%													
wykonanie pracy zaliczeniowej - projekt lub prezentacja	51.0%	35.0%													
Analiza tekstów z dyskusją - Analiza zdarzeń krytycznych (przypadków) - Dyskusja - Praca w grupach	51.0%	30.0%													
Zalecana lista lektur	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="451 965 794 1480">Podstawowa lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="794 965 1477 1480"> <p>R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016.</p> <p>W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013.</p> <p>Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017.</p> <p>Praca zbiorowa: Negocjacje droga do paktu społecznego. Doświadczenia, treść, partnerzy, formy, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1995</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 1487 794 1872">Uzupełniająca lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="794 1487 1477 1872"> <p>L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019.</p> <p>Knocińska A., A. Stefańska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014.</p> <p>K. Błaszczak, R. Uździcki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 1879 794 1879">Adresy eZasobów</td> <td colspan="2" data-bbox="794 1879 1477 1879"></td> </tr> </table>			Podstawowa lista lektur	<p>R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016.</p> <p>W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013.</p> <p>Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017.</p> <p>Praca zbiorowa: Negocjacje droga do paktu społecznego. Doświadczenia, treść, partnerzy, formy, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1995</p>		Uzupełniająca lista lektur	<p>L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019.</p> <p>Knocińska A., A. Stefańska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014.</p> <p>K. Błaszczak, R. Uździcki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010</p>		Adresy eZasobów					
Podstawowa lista lektur	<p>R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016.</p> <p>W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013.</p> <p>Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017.</p> <p>Praca zbiorowa: Negocjacje droga do paktu społecznego. Doświadczenia, treść, partnerzy, formy, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1995</p>														
Uzupełniająca lista lektur	<p>L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019.</p> <p>Knocińska A., A. Stefańska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014.</p> <p>K. Błaszczak, R. Uździcki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010</p>														
Adresy eZasobów															
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania															
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy														

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.