

Karta przedmiotu

| | | | | | | | |
|--|---|---|--|--------------|--|---|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu | Negocjacje i komunikacja interpersonalna , PG_00199400 | | | | | | |
| Kierunek studiów | Ekonomia (O) | | | | | | |
| Data rozpoczęcia studiów | październik 2026 r. | Rok akademicki realizacji przedmiotu | | | 2027/2028 | | |
| Poziom kształcenia | II stopnia | Grupa zajęć | | | Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki | | |
| 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 | | | | | | |
| Formy zajęć | Forma zajęć | Wykład | Ćwiczenia | Laboratorium | Projekt | Seminarium | RAZEM |
| | Liczba godzin zajęć | 0.0 | 30.0 | 0.0 | 30.0 | 0.0 | 60 |
| | 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 | 60 | 0.0 | | 40.0 | | 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_W11] zna 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. | | | [SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW5] realizacja zadania problemowego | |
| | [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 | |

| Treści przedmiotu | <p>Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia).</p> <p>Etapy i elementy procesu negocjacji.</p> <p>Role członków zespołu negocjacyjnego.</p> <p>Taktyki i orientacje negocjacyjne.</p> <p>Cechy skutecznego negocjatora.</p> <p>Negocjacje w różnych kulturach.</p> <p>Komunikacja werbalna - rodzaje, cechy, elementy procesu, model komunikacji, bariery, zasady komunikowania.</p> <p>Komunikacja niewerbalna - cechy, formy, rodzaje, zasady.</p> <p>Rola komunikacji w motywowaniu pracowników i budowaniu relacji interpersonalnych.</p> <p>Konsultowanie przez studenta problematyki negocjacji i komunikacji interpersonalnej z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji .</p> | | | | | | | | | | | |
|--|---|--|-------------------|-------------------------|-----------------------------|-------|-------|--|-------|-------|--|--|
| Wymagania wstępne i dodatkowe | | | | | | | | | | | | |
| Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Sposób oceniania (składowe)</th> <th>Próg zaliczeniowy</th> <th>Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>kolokwium (pytania opisowe)</td> <td>51.0%</td> <td>50.0%</td> </tr> <tr> <td>realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)</td> <td>80.0%</td> <td>50.0%</td> </tr> </tbody> </table> | Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej | kolokwium (pytania opisowe) | 51.0% | 50.0% | realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość) | 80.0% | 50.0% | | |
| Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej | | | | | | | | | | |
| kolokwium (pytania opisowe) | 51.0% | 50.0% | | | | | | | | | | |
| realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość) | 80.0% | 50.0% | | | | | | | | | | |
| Zalecana lista lektur | <p>Podstawowa lista lektur</p> <p>Uzupełniająca lista lektur</p> <p>Adresy eZasobów</p> | <ol style="list-style-type: none"> R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013. Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017. Ch. Hamilton, Skuteczna komunikacja w biznesie, PWN, Warszawa 2011. <ol style="list-style-type: none"> L. Buksak, Szkoła mówców. Mysl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. Knocinska A., A. Stefanska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura - komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Torun 2014. W. Golnau, M. Kalinowski, J. Litwin, Zarządzanie zasobami ludzkimi, wyd. 3, CeDeWu, Warszawa 2012. | | | | | | | | | | |
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | <p>Przykładowe zadania realizowane na zajęciach:</p> <ol style="list-style-type: none"> Ustalić, sformułować i hierarchizować cele do negocjacji dla wskazanej sytuacji negocjacyjnej. Ustalić członków zespołu negocjacyjnego. Przygotować alternatywy dla negocjowanego porozumienia - BATNA. 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.