Uniwersytet Gdański

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_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 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

<table>
<tr><td>Treści przedmiotu</td><td>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 .</td></tr>
<tr><td>Wymagania wstępne i dodatkowe</td><td></td></tr>
<tr><td>Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się</td><td>
<table>
<tr><th>Sposób oceniania (składowe)</th><th>Próg zaliczeniowy</th><th>Składowa oceny końcowej</th></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>
<tr><td>kolokwium (pytania opisowe)</td><td>51.0%</td><td>50.0%</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Zalecana lista lektur</td><td>
<table>
<tr><td>Podstawowa lista lektur</td><td>1. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodzac do TAK. Negocjacje bez poddawania sie, PWE, Warszawa 2016.
2. W. Ury, Odchodzac od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013.
3. Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zale¿ało twoje ¿ycie, MTBiznes, Warszawa 2017.
4. Ch. Hamilton, Skuteczna komunikacja w biznesie, PWN, Warszawa 2011.</td></tr>
<tr><td>Uzupełniająca lista lektur</td><td>1. L. Buksak, Szkoła mówców. Mysl i prezentuj inaczej ni¿ wszyscy, HELION, Gliwice 2019.
2. Knocinska A., A. Stefanska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura - komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Torun 2014.
3. W. Golnau, M. Kalinowski, J. Litwin, Zarzadzanie zasobami ludzkimi, wyd. 3, CeDeWu, Warszawa 2012.</td></tr>
<tr><td>Adresy eZasobów</td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania</td><td>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 formylowania informacji zwrotnej.</td></tr>
<tr><td>Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu</td><td>Nie dotyczy</td></tr>
</table>

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.