Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Porozumienie w biznesie , PG_00199476		
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2026/2027
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	1	Język wykładowy	polski
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS	1.0
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Globalnej		
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Jacek Grodzicki	
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Jacek Grodzicki	

Formy zajęć

Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	5.0	0.0	20

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	20	0.0	5.0	25

Cel przedmiotu

Przygotowanie studenta do sytuacji konfliktowych. Stworzenie podstaw do wykorzystania wiedzy w zakresie technik i narzędzi ułatwiających osiąganie porozumienia.

Efekty uczenia się przedmiotu

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[MSGMU2_W03] zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym	Student potrafi ocenić skalę możliwości w wykorzystaniu potencjału partnera. Student konsultuje postępy zadania projektowego podczas konsultacji i bloków projektowych.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport

<table>
<tr><td>Treści przedmiotu</td><td>Natura komunikacji społecznej
- Bariery w komunikacji
- Stereotypy i uprzedzenia
Komunikacja międzykulturowa
- Różnice międzykulturowe
- Układ odniesienia Kluckhohna-Strodtbecka
Proces rozwiązywania konfliktów
- Elementy procesu
- Oczekiwania negocjatora a oczekiwania firmy
Negocjacje
- Rodzaje negocjacji
- Sposoby budowania zespołu negocjacyjnego
- podejmowanie decyzji</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>aktywny udział w warsztatach, projekt</td><td>51.0%</td><td>100.0%</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Zalecana lista lektur</td><td>Podstawowa lista lektur</td><td>Murphy J., Russill R., Steele P., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Wolters Kluwer, 2013
Fisher R., Patton B., Ury W., Dochodząc do TAK, PWE, Warszawa 2016</td></tr>
<tr><td>Uzupełniająca lista lektur</td><td>Grodzicki J., Kłusek-Wojciszke B., Analysis of the organizational climate assessment on the example of employees of the textile industry, InfoGlob 2018</td></tr>
<tr><td>Adresy eZasobów</td><td></td></tr>
<tr><td>Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania</td><td></td></tr>
<tr><td>Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu</td><td>Nie dotyczy</td></tr>
</table>

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.