Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje w biznesie, PG_00199750		
Kierunek studiów	Biznes i technologia ekologiczna (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
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			
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Dominik Aziewicz	
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		

Formy zajęć							
	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	15.0	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	0.0	20.0	50

Cel przedmiotu	Zapoznanie słuchaczy z różnymi aspektami procesu negocjowania

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[BiTEMU2_W01] opisuje w pogłębiony sposób relacje między ekonomią i technologią ekologiczną, ich miejsce w systemie nauk społecznych i ścisłych.	Posiada wiedzę w zakresie negocjowania w zakresie zielonej gospodarki i technologii, a także biznesu ekologicznego.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[BiTEMU2_W09] przewiduje skutki ingerencji człowieka w środowisko przyrodnicze oraz analizuje wpływ działalności człowieka na jakość środowiska w skali lokalnej, regionalnej i globalnej	W negocjacjach uwzględnia interesy środowiska naturalnego oraz przestrzega zasad korzystania ze środowiska w sposób zrównoważony.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[BiTEMU2_U02] korzysta w praktyce różnych form i zakresu zdobytej wiedzy ekonomicznej uzupełniając ją o krytyczną analizę skuteczności i przydatności	Korzysta w praktyce z wiedzy i umiejętności negocjacyjnych, wykonując projekt. Konsultuje jego założenia i postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć, a terminy i miejsca konsultacji opublikowane na stronie internetowej UG.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[BiTEMU2_K05] wykazuje świadomość znaczenia etyki biznesu i społecznej odpowiedzialności biznesu w życiu zawodowym oraz wykazuje gotowość do postępowania z poszanowaniem innych i zasad lojalności zawodowej i wobec firmy rozumianej jako rzetelne i odpowiedzialne wykonywanie obowiązków.	W planowaniu i prowadzeniu negocjacji pamięta o etyce biznesu i poszanowaniu partnerów negocjacyjnych.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[BiTEMU2_U01] potrafi, w oparciu o nauki ekonomiczne, prawidłowo obserwować, interpretować i wyjaśniać zjawiska oraz procesy ekonomiczne i wzajemne relacje między nimi, posługując się specjalistyczną terminologią ekonomiczną	Potrafi przeprowadzić analizę przed negocjacjami oraz zbudować stanowisko negocjacyjne oraz wspierające je argumenty.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[BiTEMU2_K01] rozumie potrzebę uczenia się przez cale życie, weryfikuje stan swej wiedzy ekonomicznej, rozumie potrzebę inspirowania i organizowania procesu uczenia się innych osób; posiada umiejętności w zakresie używania języka obcego w stopniu umożliwiającym komunikację, w tym do celów zawodowych (poziom B2+ lub wyższy)	Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie w zakresie doskonalenia wiedzy i umiejętności negocjacyjnych, potrafi wskazać wątpliwości podczas konsultacji z prowadzącym.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[BiTEMU2_W03] ma pogłębioną wiedzę o procesach, zjawiskach, podmiotach, strukturach i instytucjach ekonomicznych oraz o szczegółowych zasadach ich funkcjonowania	Posiada pogłębioną wiedzę na temat partnerów negocjacyjnych charakterystycznych dla zielonej gospodarki.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[BiTEMU2_W06] ma pogłębioną wiedzę o poglądach na temat wybranych rodzajów podmiotów, struktur i instytucji ekonomicznych oraz wybranych kategorii więzi ekonomicznych i o ich historycznej ewolucji	Ma pogłębioną wiedzę na temat technik negocjacyjnych i strategii funkcjonujących w tym zakresie.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[BiTEMU2_W05] ma wiedzę o stworzonych przez nauki ekonomiczne różnych rodzajach więzi i stosunków ekonomiczno-społecznych oraz o rządzących nimi prawidłowościach	Rozumie znaczenie relacji międzyludzkich w procesach negocjacyjnych i wie jak budować więzi w tym zakresie.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport

Treści przedmiotu	A. Problematyka wykładu Sytuacje konfliktowe w negocjacjach Modele negocjacji Strategie i etapy negocjacji Techniki manipulacji w negocjacjach Wyznaczniki skutecznych negocjacji B. Problematyka wykładu interaktywnego (warsztatowego) Podstawowe zasady efektywnych negocjacji Określenie własnego stylu negocjowania Kształcenie umiejętności komunikowania się w procesie negocjacji Radzenie sobie ze stresem w sytuacji negocjacji Osobowość negocjatora
Wymagania wstępne i dodatkowe	Brak

Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się

Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
Projekt	51.0%	100.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Lewicki R, Pomyśl zanim powiesz. Wszystko o strategiach negocjacyjnych, W-wa; 1998, Amber; Deutch M; Coleman P.T; Rozwiązywanie konfliktów, Kraków 2008, Wyd. Uniwersytetu Jagielońskiego Penc J, Komunikacja i negocjowanie w organizacji, Warszawa 2010, Difin A.2. Fisher R; Ury W; Bruce W; Dochodząc do tak. Negocjacje bez poddawania się, Warszawa 2012 . Ury W; Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 1995 Bruce B; Lewicki R; Anders D, Zasady negocjacji, Rebis, 2011

	Uzupełniająca lista lektur	Karsznicki K; Sztuka dyplomacji w świecie wielokulturowym, Warszawa 2013, Difin Ertel D; Gordon M; Negocjacje fair play; MT Biznes Zimbardo F; Psychologia i życie, Warszawa 2002, PWN
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Podstawowe zasady efektywnych negocjacji Określenie własnego stylu negocjowania Kształcenie umiejętności komunikowania się w procesie negocjacji Radzenie sobie ze stresem w sytuacji negocjacji Osobowość negocjatora	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.