Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Strategie negocjacyjne , PG_00200104		
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (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	niestacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni
Rok studiów	2	Język wykładowy	polski
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS	4.0
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Biznesu Międzynarodowego -> Zakład Handlu Zagranicznego		
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Monika Grottel	
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		

Formy zajęć

Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
Liczba godzin zajęć	0.0	20.0	0.0	15.0	0.0	35

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	35	0.0	65.0	100

Cel przedmiotu

W wyniku zaliczenia przedmiotu student zdobedzie pogłebiona wiedze na temat specyfiki negocjacji handlowych z kontrahentami zagranicznymi, pozna strategie, techniki i taktyki prowadzenia negocjacji w handlu miedzynarodowym, zdobedzie umiejetnosc podejmowania decyzji w zakresie planowania procesu negocjacji handlowych oraz wyboru odpowiednich form i metod prowadzenia negocjacji. Student zapozna sie rowniez z metoda studiow przypadku wykorzystywana w analizie wybranych strategii negocjacyjnych.

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_U07] potrafi zaplanować transakcję handlową na rynku międzynarodowym i kierować jej realizacją, prowadzi skuteczne negocjacje, analizuje i krytycznie ocenia przebieg transakcji	Student potrafi zaplanować i skutecznie prowadzić negocjacje, analizuje i krytycznie ocenia ich przebieg. Student potrafi opracować projekt dotyczący wybranego problemu negocjacji w handlu zagranicznym oraz prezentować i uzasadniać przyjęte rozwiązania. Student konsultuje założenia i postępy realizacji projektu z prowadzącym podczas bloków projektowych.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[MSGMU2_U08] potrafi komunikować się w międzynarodowym i zróżnicowanym kulturowo otoczeniu, z użyciem zaawansowanej terminologii z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych; popiera własne stanowisko, wątpliwości i sugestie argumentacją opartą na wybranych teoriach, poglądach różnych autorów i/lub danych statystycznych	Student potrafi komunikować się w międzynarodowym i zróżnicowanym kulturowo zespole negocjacyjnym, z użyciem zaawansowanej terminologii z zakresu międzynarodowej transakcji handlowej; argumentuje swoje propozycje w oparciu o wiedzę dotyczącą prowadzenia działalności na rynku międzynarodowym i dane statystyczne.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[MSGMU2_K06] wykazuje gotowość do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygania dylematów oraz różnych wariantów rozwiązań związanych z wykonywaniem zawodu i rozwijaniem dorobku zawodowego	Student jest gotów do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygania wyzwań w procesie negocjacji handlowych z zagranicznym kontrahentem. Student potrafi opracować projekt dotyczący wybranego problemu negocjacji w handlu zagranicznym oraz prezentować i uzasadniać przyjęte rozwiązania. Student konsultuje założenia i postępy realizacji projektu z prowadzącym podczas bloków projektowych.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK5] realizacja zadania problemowego
	[MSGMU2_W14] posiada pogłębioną wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności w przedsiębiorstwach działających na rynku międzynarodowym	Student posiada pogłębioną wiedzę o człowieku jako jednostce uczestniczącej w procesie negocjacji biznesowych.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW5] realizacja zadania problemowego
	[MSGMU2_U12] potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, przyjmując w nim wiodącą rolę	Student potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole negocjacyjnym, w szczególności międzynarodowym, przyjmując w nim wiodącą rolę.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGMU2_K07] wykazuje gotowość do przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej i społecznej odpowiedzialności biznesu, uwzględnia zmieniające się potrzeby społeczne, szanuje różnorodność poglądów i kultur, jest profesjonalny i lojalny wobec pracodawcy	Student, uczestnicząc w procesie negocjacji, jest gotów do poszanowania i rozwijania zasad etyki zawodowej oraz społecznej odpowiedzialności biznesu.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

Treści przedmiotu

1. Komunikacja podstawa negocjacji w biznesie miedzynarodowym: istota komunikacji, proces komunikacji, bariery skutecznej komunikacji, kanały komunikacji, komunikacja marketingowa.
2. Zasady komunikowania sie w procesie negocjacji: dopasowanie werbalne, dopasowanie niewerbalne, komunikacja werbalna, komunikacja niewerbalna, dominacja w negocjacjach, sympatia w negocjacjach.
3. Istota konfliktu w relacjach biznesowych: przyczyny konfliktu, formy i typy konfliktu, fazy konfliktu, skutki konfliktu, sposoby rozwiazywania konfliktow.
4. Negocjacje w biznesie miedzynarodowym: definicja negocjacji, rodzaje negocjacji.
5. Fazy procesu negocjacji.
6. Otoczenie negocjacji biznesowych.
7. Strony negocjacji biznesowych: kupujacy, sprzedajacy, zespoł negocjacyjny, sylwetka skutecznego negocjatora: cechy i predyspozycje osobowosci, rodzaje negocjatorow.
8. Style negocjacyjne: dominacja, dostosowanie sie, unikanie.
9. Taktyki i techniki negocjacyjne.
10. Najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia - BATNA.
11. Uwarunkowania kulturowe negocjacji biznesowych.
12. Negocjacje z trudnym przeciwnikiem.

Wątpliwości powstałe na etapie realizacji projektu tematycznego, rozwiązywania zadań problemowych lub problemy interpretacyjne związane z analizą procesów negocjacyjnych w handlu zagranicznym, opracowywaniem strategii negocjacyjnych oraz oceną uwarunkowań kulturowych, prawnych i ekonomicznych negocjacji międzynarodowych będą wyjaśniane i rozwiązywane również podczas bloków projektowych.

Wymagania wstępne i dodatkowe

Brak

Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się

Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
gry negocjacyjne	51.0%	30.0%
prezentacja grupowego projektu	51.0%	50.0%
aktywność na zajęciach	51.0%	20.0%

Zalecana lista lektur

Podstawowa lista lektur

1. Pałgan R., Natura negocjacji handlowych, Wydawnictwo Gdanskiej Szkoły Wyzszej, Gdansk 2012.
2. Lewicki R.J., Saunders D.M., Barry B., Minton J.W, Zasady negocjacji, Wydawnictwo Rebis, Poznan 2008.
3. Brdulak H, Brdulak J., Negocjacje handlowe, PWE, Warszawa 2007.
4. Necki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Krakow 2006.

Uzupełniająca lista lektur

1. Głowik M., Komunikacja niewerbalna w kontaktach interpersonalnych, Wydawnictwo Promotor, Warszawa 2004.
2. Komunikacja miedzykulturowa w integrujacej sie Europie, red. K. Karcz, CBiE AE, Katowice 2004.
3. Hofstede G., Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu, PWE, Warszawa 2000.

Adresy eZasobów

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania

Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu

Nie dotyczy