

**Karta przedmiotu**

Nazwa i kod przedmiotu	Techniki negocjacyjne , PG_00200557						
Kierunek studiów	Niemcoznawstwo (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2027/2028		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych		
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	Rektor -> Wydział Nauk Społecznych -> Instytut Socjologii -> Zakład Socjologii Pracy i Ruchów Społecznych						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Jacek Mianowski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	0.0	0.0	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		2.0		18.0	50
Cel przedmiotu	Identyfikacja teoretycznych i praktycznych wymiarów rozwiązywania sytuacji konfliktowych.						
	Weryfikacja narzędzi negocjacyjnych w warunkach symulacyjnych. Rozwiązywanie dylematów negocjacyjnych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	<p>Efekt kierunkowy</p> <p>[ NIEML3_U01] Potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę w celu formułowania i rozwiązywania problemów, pozyskując i analizując informacje; potrafi opracować i zaprezentować wyniki swoich badań</p>	<p>Efekt z przedmiotu</p> <p>Potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę w celu formułowania i rozwiązywania problemów związanych z procedurą negocjacji</p>	<p>Sposób weryfikacji i oceny efektu</p> <p>[SU5] realizacja zadania problemowego</p>
	<p>[NIEML3_W07] Wie o współistnieniu w naukach humanistycznych różnych punktów widzenia determinowanych różnymi poglądami teoretycznymi, odmiennym podłożem narodowym bądź kulturowym</p>	<p>Uczestnik zajęć wie o współistnieniu w naukach humanistycznych różnych punktów widzenia na temat prowadzenia negocjacji w różnych kontekstach kulturowych</p>	<p>[SW5] realizacja zadania problemowego</p>
	<p>[NIEML3_K01] Krytycznie ocenia posiadaną wiedzę, wykazuje gotowość do jej stałego poszerzania oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu</p>	<p>Uczestnik zajęć umie krytycznie ocenić posiadaną wiedzę, wykazuje gotowość do jej stałego poszerzania oraz zasięgania opinii ekspertów w zakresie prowadzenia negocjacji</p>	<p>[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta</p>
	<p>[NIEML3_W10] Zna i rozumie podstawowe zagadnienia związane z tworzeniem i rozwojem różnych form przedsiębiorczości</p>	<p>Uczestnik zajęć zna i rozumie podstawowe zagadnienia związane z przygotowaniem się do negocjacji w sferze działań przedsiębiorczych</p>	<p>[SW5] realizacja zadania problemowego</p>
Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Podstawowe pojęcia i wymiary negocjacji.</li> <li>2. Czynniki wpływające na przebieg negocjacji.</li> <li>3. Zasady negocjacji.</li> <li>4. Obszary negocjacji.</li> <li>5. Etapy negocjacji. Od prenegocjacji do postnegocjacji.</li> <li>6. Znaczenie przygotowania się do negocjacji. Zasada 4 Y.</li> <li>7. Analiza osiągnięć w negocjacjach. Recykling negocjacyjny.</li> <li>8. Strategie i postawy negocjacyjne.</li> <li>9. Style negocjacyjne.</li> <li>10. Taktyki negocjacyjne.</li> <li>11. Techniki negocjacyjne.</li> <li>12. Trudne sytuacje negocjacyjne, rozpoznawanie sygnałów świadczących o zamknięciu negocjacji.</li> <li>13. Dobór członków do zespołu negocjacyjnego. Podział ról w zespole negocjacyjnym.</li> </ol>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<p>Sposób oceniania (składowe)</p> <p>Indywidualne i/lub zespołowe przygotowanie sytuacji negocjacyjnych</p>	<p>Próg zaliczeniowy</p> <p>51.0%</p>	<p>Składowa oceny końcowej</p> <p>50.0%</p>
	<p>Udział w zajęciach i rozwiązywanie dylematów negocjacyjnych</p>	<p>51.0%</p>	<p>50.0%</p>
Zalecana lista lektur	<p>Podstawowa lista lektur</p>	<p>Ury, W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 2009.</p> <p>Bjorn L., Lennart R., Techniki negocjacji, Opole 2009.</p> <p>Bercoff, M. A., Negocjacje: harwardzki projekt negocjacji w 10 pytaniach, Warszawa 2007.</p>	
	<p>Uzupełniająca lista lektur</p>	<p>Pulit M., Negocjacje pragmatyczne i taktyki perswazji w społeczeństwie informacyjnym, Kraków 2013 .</p>	
	<p>Adresy eZasobów</p>		

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Co to jest BATNA?  Jakie są zasady negocjacji w Harvardzkim Modelu Negocjacji?
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.