Uniwersytet Gdański

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<br>Grupa zajęć fakultatywnych<br>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

| Efekt kierunkowy | Efekt z przedmiotu | Sposób weryfikacji i oceny efektu |
|---|---|---|
| [NIEML3_W10] Zna i rozumie zagadnienia związane z tworzeniem i rozwojem różnych form przedsiębiorczości | Uczestnik zajęć zna i rozumie podstawowe zagadnienia związane z przygotowaniem się do negocjacji w sferze działań przedsiębiorczych | [SW5] realizacja zadania problemowego |
| [ NIEML3_U01] Potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę w celu formułowania i rozwiązywania problemów, pozyskując i analizując informacje; potrafi opracować i zaprezentować wyniki swoich badań | Potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę w celu formułowania i rozwiązywania problemów związanych z procedurą negocjacji | [SU5] realizacja zadania problemowego |
| [NIEML3_W07] Wie o współistnieniu w naukach humanistycznych różnych punktów widzenia determinowanych różnymi poglądami teoretycznymi, odmiennym podłożem narodowym bądź kulturowym | Uczestnik zajęć wie o współistnieniu w naukach humanistycznych różnych punktów widzenia na temat prowadzenia negocjacji w różnych kontekstach kulturowych | [SW5] realizacja zadania problemowego |
| [NIEML3_K01] Krytycznie ocenia posiadaną wiedzę, wykazuje gotowość do jej stałego poszerzania oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu | Uczestnik zajęć umie krytycznie ocenić posiadaną wiedzę, wykazuje gotowość do jej stałego poszerzania oraz zasięgania opinii ekspertów w zakresie prowadzenia negocjacji | [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta |

## Treści przedmiotu

1. Podstawowe pojęcia i wymiary negocjacji.
2. Czynniki wpływające na przebieg negocjacji.
3. Zasady negocjacji.
4. Obszary negocjacji.
5. Etapy negocjacji. Od prenegocjacji do postnegocjacji.
6. Znaczenie przygotowania się do negocjacji. Zasada 4 Y.
7. Analiza osiągnięć w negocjacjach. Recykling negocjacyjny.
8. Strategie i postawy negocjacyjne.
9. Style negocjacyjne.
10. Taktyki negocjacyjne.
11. Techniki negocjacyjne.
12. Trudne sytuacje negocjacyjne, rozpoznawanie sygnałów świadczących o zamknięciu negocjacji.
13. Dobór członków do zespołu negocjacyjnego. Podział ról w zespole negocjacyjnym.

## Wymagania wstępne i dodatkowe

## Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się

| Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej |
|---|---|---|
| Indywidualne i/lub zespołowe przygotowanie sytuacji negocjacyjnych | 51.0% | 50.0% |
| Udział w zajęciach i rozwiązywanie dylematów negocjacyjnych | 51.0% | 50.0% |

## Zalecana lista lektur

| | |
|---|---|
| Podstawowa lista lektur | Ury, W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 2009.<br><br>Bjorn L., Lennart R., Techniki negocjacji, Opole 2009.<br><br>Bercoff, M. A., Negocjacje: harwardzki projekt negocjacji w 10 pytaniach, Warszawa 2007. |
| Uzupełniająca lista lektur | Pulit M., Negocjacje pragmatyczne i taktyki perswazji w społeczeństwie informacyjnym, Kraków 2013 . |
| Adresy eZasobów | |

| | |
|---|---|
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | Co to jest BATNA?<br><br>Jakie są zasady negocjacji w Harwardzkim Modelu Negocjacji? |
| Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu | Nie dotyczy |

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.