



**POLITECHNIKA
BYDGOSKA**

Wydział Rolnictwa i Biotechnologii

Karta przedmiotu Negocjacje w agrobiznesie

1. Informacje podstawowe

Kierunek studiów rolnictwo Specjalność: agrotechnika i agrobiznes Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów Wydział Rolnictwa i Biotechnologii Poziom studiów drugiego stopnia (mgr inż.) Profil studiów Profil ogólnoakademicki Forma studiów studia stacjonarne		Cykl kształcenia (nabór) 2024/25 Kod przedmiotu 04ROATAS.DI4HS.1829.24 Języki wykładowe polski Obligatoryjność Obligatoryjny specjalnościowy Blok zajęciowy Przedmioty humanistyczne i społeczne	
Wymagania wstępne	brak wymagań		
Przedmioty wprowadzające	brak przedmiotów wprowadzających		
Koordynator	Piotr Prus		
Okres Semestr 3	Forma zaliczenia Zaliczenie na ocenę Forma prowadzenia i godziny zajęć Wykład: 12 Ćwiczenia laboratoryjne: 12		Liczba punktów ECTS 1.0

2. Efekty uczenia się dla przedmiotu

Kod	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk PRK
-----	--------------------------	---	-----------------------------------

Kod	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk PRK
Wiedza:			
W1	ma zaawansowaną wiedzę ekonomiczną dotyczącą zasad działania instytucji agrobiznesu oraz społeczną z zakresu prowadzenia negocjacji	ROL_O2_K_W05	P7S_WK P7S_WK_inż
W2	ma pogłębianą wiedzę o organizacyjno-ekonomicznych zasadach funkcjonowania agrobiznesu w systemie gospodarki narodowej, w tym dotyczącą zasad komunikowania się i negocjowania	ROL_O2_K_W11	P7S_WK P7S_WK_inż
Umiejętności:			
U1	ma umiejętności komunikacji interpersonalnej oraz negocjowania, potrafi argumentować oraz przekazywać wiedzę w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych specjalistom w zakresie rolnictwa, jak i innym odbiorcom	ROL_O2_K_U02	P7S_UK
U2	potrafi wykorzystywać podstawową wiedzę teoretyczną z zakresu nauk rolniczych i innych dziedzin do oceny problemów i generowania sposobów ich rozwiązania na drodze negocjacji	ROL_O2_K_U07	P7S_UW P7S_UW_inż
Kompetencje społeczne:			
K1	potrafi negocjować indywidualnie i w grupie, przygotowany jest do pełnienia różnych ról w zespole negocjacyjnym	ROL_O2_K_K07	P7S_KO

3. Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Formy zajęć	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1.	Negocjacje - wiadomości wprowadzające. Negocjacje jako typ komunikacji perswazyjnej. Mechanizmy wywierania wpływu na zachowanie ludzi. Sposoby obrony przed metodami wpływu interpersonalnego. Style i sposoby prowadzenia negocjacji. Najważniejsze role w grupie negocjacyjnej. Negocjowanie z trudnymi rozmówcami. Typy zachowań w negocjacjach. Mity o dobrym negocjatorze. Pytania oraz techniki słowne pomocne w negocjacjach. Psychologia obsługi klienta. Zasady negocjacji z klientami. Techniki komunikacji z klientami. Typologia klientów.	Wykład	W1, W2, U1, U2, K1
2.	Teoria gier a negocjacje. Elementy procesu komunikacji w negocjacjach. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Fazy negocjowania. Metody heurystyczne w przygotowaniu negocjacji. Skład zespołu negocjacyjnego. Obowiązki przewodniczącego zespołu negocjacyjnego. Cechy dobrego negocjatora. Techniki negocjacji. Manipulacje w negocjowaniu. Erystyka - sztuka prowadzenia sporów. Rozwiązywanie konfliktów w negocjacjach. Gry symulacyjne - szkolenie negocjatorów.	Ćwiczenia laboratoryjne	W1, W2, U1, U2, K1

4. Metody prowadzenia zajęć, weryfikacji efektów uczenia się i warunki zaliczenia

Forma zajęć		
Wykład	Metody prowadzenia zajęć:	
	Wykład, Dyskusja, Filmy dydaktyczne	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	Udział:
	Zaliczenie pisemne lub ustne (do ustalenia ze studentami na początku semestru)	100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	Uzyskanie co najmniej 51% punktów potwierdzających osiągnięcie każdego z efektów uczenia	
Ćwiczenia laboratoryjne	Metody prowadzenia zajęć:	
	Dyskusja, Praca w grupie, Gry dydaktyczne, Filmy dydaktyczne	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	Udział:
	Zaliczenie pisemne lub ustne (do ustalenia ze studentami na początku semestru)	100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	Uzyskanie co najmniej 51% punktów potwierdzających osiągnięcie każdego z efektów uczenia	

Efekt uczenia się dla przedmiotu	Metody (sposoby) weryfikacji
	Zaliczenie pisemne lub ustne (do ustalenia ze studentami na początku semestru)
W1	x
W2	x
U1	x
U2	x
K1	x

5. Literatura

Literatura podstawowa

1. Nęcki Z., 2000. Negocjacje w biznesie. Antykwa. Kraków.
2. Cialdini R., 2002. Wywieranie wpływu na ludzi. GWP, Gdańsk.

Literatura uzupełniająca

1. Watkins M., 2005. Kierowanie przebiegiem negocjacji. One Press. Warszawa.
2. Bargiel-Matusiewicz K., 2007. Negocjacje i mediacje. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa.
3. Prus, P., 2021. Knowledge of the Rules of Negotiation and the Principles of Correct Interpersonal Communication in Running Agritourism. Proceedings of the International Scientific Conference "Studies in a Changing Business Environment". Vilnius: The Lithuanian Association of Economics Teachers, pp. 176-179, ISSN 2029-2805 (print), ISSN 2029-2813 https://leda.lt/images/documents/Studijos_kintancioje_verslo_aplinkoje_2021.pdf

6. Nakład pracy studenta - bilans godzin i punktów ECTS

Aktywność studenta		Obciążenie studenta Liczba godzin
Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innych osób prowadzących zajęcia	Wykład	12
	Ćwiczenia laboratoryjne	12
Praca własna studenta	Konsultacje	1
	Przygotowanie do zajęć	1
	Studiowanie literatury	2
	Przygotowanie do zaliczenia	2
Łączny nakład pracy studenta		30
Liczba punktów ECTS		1

* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut