



Karta przedmiotu  
Negocjacje

**1. Informacje podstawowe**

<b>Kierunek studiów</b> transport i logistyka	<b>Cykl kształcenia (nabór)</b> 2024/25	
<b>Specjalność</b> -	<b>Kod przedmiotu</b> 03TLOS.PI2HS.0119.24	
<b>Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów</b> Wydział Inżynierii Mechanicznej	<b>Języki wykładowe</b> polski	
<b>Poziom studiów</b> pierwszego stopnia (inż.)	<b>Obligatoryjność</b> Fakultatywny	
<b>Profil studiów</b> Profil ogólnoakademicki	<b>Blok zajęciowy</b> Przedmioty humanistyczne i społeczne	
<b>Forma studiów</b> studia stacjonarne		
<b>Wymagania wstępne</b>	brak wymagań	
<b>Przedmioty wprowadzające</b>	brak przedmiotów wprowadzających	
<b>Koordinator</b>	Anna Michalska	
<b>Okres</b> Semestr 2	<b>Forma i godziny zajęć</b> • Wykład: 15, Zaliczenie na ocenę	<b>Liczba punktów ECTS</b> 1

**2. Efekty uczenia się dla przedmiotu**

Kod	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk PRK
<b>Wiedza:</b>			

Kod	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk PRK
W1	ma elementarną wiedzę w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony własności intelektualnej, komunikacji społecznych, podstawowych regulacji prawnych oraz przepisów i procedur ubezpieczeniowych w transporcie	TLO_O1_K_W09	P6S_WK
W2	ma elementarną wiedzę w zakresie nauk humanistycznych, logistycznych, zarządzania oraz organizacji i prowadzenia przedsiębiorstwa	TLO_O1_K_W10	P6S_WK P6S_WK_inż
<b>Umiejętności:</b>			
U1	potrafi zdobywać, wykorzystywać, interpretować i wyciągać wnioski z informacji pozyskanych z literatury, baz danych oraz innych źródeł	TLO_O1_K_U01	P6S_UU
U2	posiada umiejętność pracy indywidualnej oraz w zespole; potrafi planować własny rozwój oraz rozwój innych osób	TLO_O1_K_U02	P6S_UO
<b>Kompetencje społeczne:</b>			
K1	rozumie potrzebę podnoszenia własnych kwalifikacji zawodowych, osobistych i społecznych	TLO_O1_K_K01	P6S_KK

### 3. Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Formy zajęć	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1.	Cel negocjacji. Negocjacje wewnątrz organizacji. Przygotowanie negocjacji. Zabezpieczenie informacyjne negocjacji. Przewodniczenie negocjacji. Ocena sytuacji. Uwaga jako mechanizm selekcji informacji, procesy automatyczne i kontrolowane. Motywacja. Procesy decyzyjne. Język i komunikacja, mowa i rozumienie w procesie komunikacji, pozawerbalne sygnały percepcyjne w rozumieniu wypowiedzi słownych. Strategie i style negocjacji. Współpraca, stereotypy zachowań, uprzedzenia, rywalizacja. Tworzenie planu negocjacji.	Wykład	W1, W2, U1, U2, K1

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

Forma zajęć		
Wykład	<b>Metody prowadzenia zajęć:</b>	
	Wykład	
	<b>Metody (sposoby) weryfikacji:</b>	<b>Udział:</b>
	Zaliczenie pisemne	100%
	<b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b>	
Kolokwium		

Efekt uczenia się dla przedmiotu	Metody (sposoby) weryfikacji
	Zaliczenie pisemne
W1	x
W2	x
U1	x
U2	x
K1	x

## 5. Literatura

### Literatura podstawowa

1. Gałdowa A. 1999. Wybrane zagadnienia z psychologii osobowości. Uniwersytet Jagielloński. Kraków.
2. E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert. 1997. Psychologia społeczna. Wydawnictwo Zysk i S-ka. Poznań.
3. Strelau J. (red.). 2003. Psychologia. Podręcznik akademicki. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. Gdańsk.

### Literatura uzupełniająca

1. Zimbardo Philips G., Ruch Floyd L. 1997. Psychologia i życie. PWN. Warszawa.
2. Covey Stephen R. 1996. 7 nawyków skutecznego działania. Wydawnictwo Medium. Warszawa.
3. Tyszką Tadeusz. 2004. Psychologia ekonomiczna. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

## 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	15
Praca własna studenta	Konsultacje	7
	Przygotowanie do zajęć	1
	Studiowanie literatury	1
	Inne (przygotowanie do egzaminu)	1
<b>Łączny nakład pracy studenta</b>		<b>25</b>
<b>Liczba punktów ECTS</b>		<b>1</b>

\* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut