



**POLITECHNIKA  
BYDGOSKA**

Wydział Inżynierii Mechanicznej

## Karta przedmiotu Negocjacje

### 1. Informacje podstawowe

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kierunek studiów</b><br>mechatronika<br><br><b>Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów</b><br>Wydział Inżynierii Mechanicznej<br><br><b>Poziom studiów</b><br>pierwszego stopnia (inż.)<br><br><b>Profil studiów</b><br>Profil ogólnoakademicki<br><br><b>Forma studiów</b><br>studia stacjonarne |                                                                                                          | <b>Cykl kształcenia (nabór)</b><br>2025/26<br><br><b>Kod przedmiotu</b><br>03MCHS.PI2HS.0119.25<br><br><b>Języki wykładowe</b><br>polski<br><br><b>Obligatoryjność</b><br>Fakultatywny<br><br><b>Blok zajęciowy</b><br>Przedmioty humanistyczne i społeczne |
| <b>Wymagania wstępne</b>                                                                                                                                                                                                                                                                               | Brak wymagań.                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Przedmioty wprowadzające</b>                                                                                                                                                                                                                                                                        | Brak przedmiotów wprowadzających.                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Koordinator</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Hanna Waligórska                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Okres</b><br>Semestr 2                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Forma prowadzenia, godziny zajęć i punkty ECTS</b><br>• Wykład: 15 godz., 1 ECTS, Zaliczenie na ocenę |                                                                                                                                                                                                                                                             |

### 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                            | zna podstawowe teorie i modele negocjacyjne oraz ich zastosowanie w kontekście nauk technicznych                                                                                                                 | MCH_O1_K_W02                                    | P6S_WK P6S_WK_inż                 |
| W2                            | rozumie psychologiczne i kulturowe uwarunkowania procesów negocjacyjnych oraz ich wpływ na efektywność komunikacji w zespołach technicznych                                                                      | MCH_O1_K_W02                                    | P6S_WK P6S_WK_inż                 |
| <b>Umiejętności:</b>          |                                                                                                                                                                                                                  |                                                 |                                   |
| U1                            | potrafi przygotować strategię negocjacyjną dostosowaną do specyfiki technicznych projektów inżynierskich oraz efektywnie komunikuje się w negocjacjach, wykorzystując argumentację opartą na danych technicznych | MCH_O1_K_U03                                    | P6S_UW_inż P6S_UW                 |
| <b>Kompetencje społeczne:</b> |                                                                                                                                                                                                                  |                                                 |                                   |
| K1                            | posiada umiejętność pracy w grupie, uwzględniając różne perspektywy i dążąc do kompromisu w sytuacjach konfliktowych oraz ma świadomość etycznych aspektów negocjacji i odpowiedzialności zawodowej.             | MCH_O1_K_K01                                    | P6S_KO P6S_KR                     |

### 3. Treści programowe

| Lp. | Treści programowe                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Formy zajęć | Efekty uczenia się dla przedmiotu |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------------------|
| 1.  | Istota i style negocjacji biznesowych. Cel negocjacji. Proces negocjacji. Zasady prowadzenia negocjacji. Manipulacje w negocjacjach. Trudne sytuacje negocjacyjne. Procesy poznawcze w negocjacjach. Procesy emocjonalne w negocjacjach. Komunikacja interpersonalna w negocjacjach. Czynniki podmiotowe i środowiskowe w negocjacjach (osobowość, płeć, kultura). Cechy i umiejętności skutecznego negocjatora. | Wykład      | W1, W2, U1                        |
| 2.  | Strategie i style negocjacji. Taktyki i techniki negocjacji. Wywieranie wpływu i obrona przed manipulacjami. Komunikowanie werbalne i niewerbalne. Asertywność: i jej znaczenie w negocjacjach. Stres w negocjacjach. Radzenie sobie ze stresem. Zarządzanie konfliktem w negocjacjach. Negocjacje jako metoda rozwiązywania konfliktów.                                                                         | Wykład      | W2, U1, K1                        |

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

|             |  |
|-------------|--|
| Forma zajęć |  |
|-------------|--|

|        |                                       |                |
|--------|---------------------------------------|----------------|
| Wykład | <b>Metody prowadzenia zajęć:</b>      |                |
|        | Wykład, Dyskusja                      |                |
|        | <b>Metody (sposoby) weryfikacji:</b>  | <b>Udział:</b> |
|        | Test                                  | 90%            |
|        | Udział w dyskusji                     | 10%            |
|        | <b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b> |                |
|        | Uzyskanie 51% punktów.                |                |

| Efekt uczenia się dla przedmiotu | <b>Metody (sposoby) weryfikacji</b> |                   |
|----------------------------------|-------------------------------------|-------------------|
|                                  | Test                                | Udział w dyskusji |
| W1                               | x                                   |                   |
| W2                               | x                                   | x                 |
| U1                               | x                                   | x                 |
| K1                               |                                     | x                 |

## 5. Literatura

### Literatura podstawowa

1. Kowalewski, P. (2022). Profesjonalne negocjacje. Psychologia rozmów (nie tylko) biznesowych. Gliwice: Wydawnictwo Onepress.
2. Fisher R., Ury W., Patton B. (2016). Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się. Warszawa: Wydawnictwo: PWE.
3. Kowalczyk, E. (2021). Psychologia negocjacji. Między nauką a praktyką zarządzania. Warszawa: PWN.

### Literatura uzupełniająca

1. Sambor, W., Skrobisz, W., Babrzyński, D., Łabędzki, R. (2009). Scenariusze negocjacji biznesowych. Trening umiejętności. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
2. Kałucki, K. (2018). Techniki negocjacyjne. Warszawa: Difin.
3. Nęcki, Z. (2005) Negocjacje w biznesie. Kluczbork: Wydawnictwo Antykwa.
4. Cialdini, R. B. (2018). Wywieranie wpływu na ludzi-teoria i praktyka. Gdańsk: GWP

## 6. Nakład pracy studenta - bilans godzin i punktów ECTS

|                                                                                                           |                             |                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|
| Aktywność studenta                                                                                        |                             | Obciążenie studenta<br>Liczba godzin |
| Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innych osób prowadzących zajęcia | Wykład                      | 15                                   |
| Praca własna studenta                                                                                     | Studiowanie literatury      | 2                                    |
|                                                                                                           | Przygotowanie do zaliczenia | 2                                    |
|                                                                                                           | Przygotowanie do zajęć      | 2                                    |
| Wygenerowano: 2025-08-21 14:20                                                                            |                             |                                      |
| Konsultacje                                                                                               |                             | 4                                    |
|                                                                                                           |                             | 3 / 4                                |

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| <b>Łączny nakład pracy studenta</b> | 25 |
| <b>Liczba punktów ECTS</b>          | 1  |

\* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut