POLITECHNIKA BYDGOSKA
Wydział Inżynierii Mechanicznej

Karta przedmiotu

Negocjacje

1. Informacje podstawowe

Kierunek studiów mechanika i budowa maszyn **Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów** Wydział Inżynierii Mechanicznej **Poziom studiów** pierwszego stopnia (inż.) **Profil studiów** Profil ogólnoakademicki **Forma studiów** studia stacjonarne	**Cykl kształcenia (nabór)** 2025/26 **Kod przedmiotu** 03MBMS.PI2HS.0119.25 **Języki wykładowe** polski **Obligatoryjność** Fakultatywny **Blok zajęciowy** Przedmioty humanistyczne i społeczne

Wymagania wstępne	Brak wymagań.
Przedmioty wprowadzające	Brak przedmiotów wprowadzających.
Koordynator	Hanna Waligórska

Okres	**Forma prowadzenia, godziny zajęć i punkty ECTS**
Semestr 2	• 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**
Wiedza:			

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	MBM_O1_K_W15	P6S_WK
W2	rozumie psychologiczne i kulturowe uwarunkowania procesów negocjacyjnych oraz ich wpływ na efektywność komunikacji w zespołach technicznych	MBM_O1_K_W15	P6S_WK
Umiejętności:			
U1	potrafi przygotować strategię negocjacyjną dostosowaną do specyfiki technicznych projektów inżynierskich oraz efektywnie komunikuje się w negocjacjach, wykorzystując argumentację opartą na danych technicznych	MBM_O1_K_U01	P6S_UW_inż P6S_UW
Kompetencje społeczne:			
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	MBM_O1_K_K04	P6S_KO

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	**Metody prowadzenia zajęć:**	
	Wykład, Dyskusja	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	**Udział:**
	Test	90%
	Udział w dyskusji	10%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	Uzyskanie 51% punktów.	

Efekt uczenia się dla przedmiotu	**Metody (sposoby) weryfikacji**	
	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 Liczba godzin
Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innych osób prowadzących zajęcia	Wykład	15
Praca własna studenta	Studiowanie literatury	5
	Przygotowanie do zaliczenia	5
	Przygotowanie do zajęć	3
	Konsultacje	1

Łączny nakład pracy studenta	29
Liczba punktów ECTS	1

* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut