



Karta przedmiotu  
Negocjacje

### 1. Informacje podstawowe

<b>Kierunek studiów</b> zarządzanie	<b>Cykl kształcenia (nabór)</b> 2023/24	
<b>Specjalność</b> -	<b>Kod przedmiotu</b> 08ZAN.DM4C.0119.23	
<b>Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów</b> Wydział Zarządzania	<b>Języki wykładowe</b> polski	
<b>Poziom studiów</b> drugiego stopnia (mgr)	<b>Obligatoryjność</b> Obowiązkowy	
<b>Profil studiów</b> Profil ogólnoakademicki	<b>Blok zajęciowy</b> Przedmioty kierunkowe	
<b>Forma studiów</b> studia niestacjonarne		
<b>Wymagania wstępne</b>	Brak wymagań	
<b>Przedmioty wprowadzające</b>	Brak	
<b>Koordinator</b>	Anna Jakubczak	
<b>Okres</b> Semestr 3	<b>Forma i godziny zajęć</b> • Wykład: 10, Zaliczenie na ocenę • Ćwiczenia audytoryjne: 10, Zaliczenie na ocenę	<b>Liczba punktów ECTS</b> 3

### 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
<b>Wiedza:</b>			
W1	Ma pogłębioną wiedzę w zakresie roli informacji w negocjacjach, źródłach problemów, jakie napotyka się w procesie negocjowania, rozpoznaje style negocjacji i techniki negocjacyjne.	ZA_O2_K_W16	P7S_WG
W2	Ma pogłębioną, uporządkowaną wiedzę z zakresu wybranych zagadnień psychologii i zachowań ludzkich, mających zastosowanie w negocjacjach.	ZA_O2_K_W02, ZA_O2_K_W16	P7S_WG, P7S_WG
<b>Umiejętności:</b>			
U1	Ocenia przydatność informacji w procesie zarządzania, wykonuje selekcję i dystrybucję informacji w procesie decyzyjnym służącym negocjacjom.	ZA_O2_K_U02	P7S_UW
U2	Potrafi przygotować się do każdego etapu procesu negocjacji i zastosować różne metody i techniki negocjacji, aby wzmocnić swoją skuteczność.	ZA_O2_K_U14	P7S_UK
U3	Potrafi stosować wypowiedzi ustne oraz prezentacje wizualne w celu przekonania partnera negocjacyjnego.	ZA_O2_K_U01, ZA_O2_K_U15	P7S_UK, P7S_UW
<b>Kompetencje społeczne:</b>			
K1	Ma świadomość potrzeby ciągłego pogłębiania wiedzy z zakresu negocjacji, żeby dostosować się do nowych sytuacji i zmieniających się warunków procesu negocjacyjnego.	ZA_O2_K_K01	P7S_KK
K2	Jest świadom występowania różnych ról w zespole negocjacyjnym.	ZA_O2_K_K03	P7S_KR
K3	Jest świadomy roli aktualnej informacji w procesie negocjacji oraz konieczności poznawania innych punktów widzenia.	ZA_O2_K_K05	P7S_KK

### 3. Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Formy zajęć	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1.	Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej - wiadomości wprowadzające. Czynniki i bariery porozumiewania się. Postrzeganie. 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. Pytania oraz techniki słowne pomocne w negocjacjach.	Wykład	W1, W2
2.	Elementy procesu komunikacji w negocjacjach. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Umiejętność słuchania. Fazy negocjowania. Skład zespołu negocjacyjnego i komunikacja w zespole. Obowiązki przewodniczącego zespołu negocjacyjnego. Cechy dobrego negocjatora. Techniki negocjacji. Manipulacje w negocjowaniu. Rozwiązywanie konfliktów w negocjacjach. Asertywność. Auto-prezentacja	Ćwiczenia audytoryjne	U1, U2, U3, K1, K2, K3

#### 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>
	Gamifikacja	100%
	<b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b>	
	100% - gamifikacja według księgi zasad lub zaliczenie ustne	
Ćwiczenia audytoryjne	<b>Metody prowadzenia zajęć:</b>	
	Praca w grupie, Gry dydaktyczne	
	<b>Metody (sposoby) weryfikacji:</b>	<b>Udział:</b>
	Gamifikacja	100%
	<b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b>	
	100% - gamifikacja według księgi zasad lub zaliczenie ustne	

Efekt uczenia się dla przedmiotu	Metody (sposoby) weryfikacji
	Gamifikacja
W1	x
W2	x
U1	x
U2	x
U3	x
K1	x
K2	x
K3	x

## 5. Literatura

### Literatura podstawowa

1. E. Roszkowska, T. Wachowicz, red. Negocjacje: analiza i wspomaganie decyzji, Warszawa : Wolters Kluwer, 2016. Baza danych: Horizon
2. J. Stelmach, B. Brożek. Negocjacje. Kraków: Copernicus Center Press, 2014. Baza danych: Horizon
3. Cialdini, R.B. Wywieranie wpływu na ludzi: teoria i praktyka / Robert Cialdini ; przekład Bogdan Wojciszke. Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2020. Baza danych: Horizon

### Literatura uzupełniająca

1. N. Hessel. Sensitive Negotiations: Indigenous Diplomacy and British Romantic Poetry, Series: SUNY Series, Studies in the Long Nineteenth Century. Albany: SUNY Press. 2021. eBook., Baza danych: eBook Collection (EBSCOhost)
2. M.A. Bercoff; Negocjacje: harwardzki projekt negocjacyjny w 10 pytaniach, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007. Baza danych: Horizon

## 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	10
	Ćwiczenia audytoryjne	10
Praca własna studenta	Konsultacje	2
	Przygotowanie do zajęć	5
	Studiowanie literatury	50
<b>Łączny nakład pracy studenta</b>		<b>77</b>
<b>Liczba punktów ECTS</b>		<b>3</b>

\* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut