



**POLITECHNIKA
BYDGOSKA**
Wydział Zarządzania

Karta przedmiotu
Negocjacje

1. Informacje podstawowe

Kierunek studiów zarządzanie Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów Wydział Zarządzania Poziom studiów drugiego stopnia (mgr) Profil studiów Profil ogólnoakademicki Forma studiów studia niestacjonarne		Cykl kształcenia (nabór) 2024/25 Kod przedmiotu 08ZAN.DM4C.0119.24 Języki wykładowe polski Obligatoryjność Obowiązkowy Blok zajęciowy Przedmioty kierunkowe
Wymagania wstępne	Brak wymagań	
Przedmioty wprowadzające	Brak	
Koordinator	Anna Jakubczak	

Okres Semestr 3	Forma zaliczenia Zaliczenie na ocenę Forma prowadzenia i godziny zajęć Wykład: 10 Ćwiczenia audytoryjne: 10	Liczba punktów ECTS 3.0
---------------------------	---	-----------------------------------

2. Efekty uczenia się dla przedmiotu

Kod	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk PRK
Wiedza:			
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_W01	P7S_WG
W2	Ma pogłębioną, uporządkowaną wiedzę z zakresu wybranych zagadnień psychologii i zachowań ludzkich, mających zastosowanie w negocjacjach.	ZA_O2_K_W01	P7S_WG
Umiejętności:			
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_U02, ZA_O2_K_U10	P7S_UW, P7S_UK P7S_UO P7S_UU
U3	Potrafi stosować wypowiedzi ustne oraz prezentacje wizualne w celu przekonania partnera negocjacyjnego.	ZA_O2_K_U01, ZA_O2_K_U04	P7S_UK, P7S_UW
Kompetencje społeczne:			
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 P7S_KO
K2	Jest świadom występowania różnych ról w zespole negocjacyjnym.	ZA_O2_K_K02	P7S_KO P7S_KR
K3	Jest świadomy roli aktualnej informacji w procesie negocjacji oraz konieczności poznawania innych punktów widzenia.	ZA_O2_K_K03	P7S_KR

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

Lp.	Treści programowe	Formy zajęć	Efekty uczenia się dla przedmiotu
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. Dyskusja.	Ćwiczenia audytoryjne	U1, U2, U3, K1, K2, K3

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

Forma zajęć		
Wykład	Metody prowadzenia zajęć:	
	Wykład, Dyskusja	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	Udział:
	Gamifikacja	100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	100% - gamifikacja według książki zasad lub zaliczenie ustne	
Ćwiczenia audytoryjne	Metody prowadzenia zajęć:	
	Praca w grupie, Gry dydaktyczne	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	Udział:
	Gamifikacja	100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	100% - gamifikacja według książki 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	5
	Przygotowanie do zajęć	10
	Studiowanie literatury	45
Łączny nakład pracy studenta		80
Liczba punktów ECTS		3

* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut