



**POLITECHNIKA
BYDGOSKA**

Wydział Rolnictwa i Biotechnologii

Karta przedmiotu
Komunikacja interpersonalna i negocjacje

1. Informacje podstawowe

Kierunek studiów biotechnologia		Cykl kształcenia (nabór) 2025/26	
Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów Wydział Rolnictwa i Biotechnologii		Kod przedmiotu 04BIOS.PI2HS.1332.25	
Poziom studiów pierwszego stopnia (inż.)		Języki wykładowe polski	
Profil studiów Profil ogólnoakademicki		Obligatoryjność Fakultatywny	
Forma studiów studia stacjonarne		Blok zajęciowy Przedmioty humanistyczne i społeczne	
Wymagania wstępne		brak wymagań	
Przedmioty wprowadzające		brak przedmiotów wprowadzających	
Koordynator		Piotr Prus	
Okres Semestr 2		Forma zaliczenia Zaliczenie na ocenę	Liczba punktów ECTS 2.0
		Forma prowadzenia i godziny zajęć Wykład: 15	

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
Wiedza:			
W1	zna i rozumie podstawowe pojęcia oraz zasady postępowania w procesie komunikacji interpersonalnej, jak również style i techniki w zakresie negocjacji	BIO_O1_K_W17	P6S_WK_inż P6S_WK
Umiejętności:			
U1	ma umiejętności komunikacji interpersonalnej oraz prowadzenia negocjacji, potrafi argumentować swoje racje przekazując wiedzę z zakresu rolnictwa w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów oraz technik komunikacyjnych specjalistom w zakresie rolnictwa, jak i innym odbiorcom	BIO_O1_K_U02	P6S_UK
Kompetencje społeczne:			
K1	potrafi pracować indywidualnie i w grupie, jest przygotowany do pełnienia różnych ról w zespole negocjacyjnym prowadząc rozmowy z kontrahentami	BIO_O1_K_K02	P6S_KR

3. Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Formy zajęć	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1.	Podstawy komunikacji interpersonalnej. Ogólne podstawy percepcji. Elementy procesu komunikowania się. Negocjacje - wiadomości wprowadzające. Style i sposoby prowadzenia negocjacji. Techniki negocjacji. Cechy dobrego negocjatora vs. mity o dobrym negocjatorze. Skład zespołu negocjacyjnego oraz najważniejsze role w grupie negocjacyjnej. Mechanizmy wywierania wpływu na zachowanie ludzi. Sposoby obrony przed metodami wpływu interpersonalnego. Teoria gier a negocjacje. Rola i zastosowanie gier symulacyjnych w szkoleniu negocjatorów.	Wykład	W1, U1, K1

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

Forma zajęć			
Wykład	Metody prowadzenia zajęć:		
	Wykład, Dyskusja, Filmy dydaktyczne		
	Metody (sposoby) weryfikacji:		Udział:
	Zaliczenie ustne lub pisemne (do wyboru przez studentów)		100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:		
	Uzyskanie co najmniej 51% punktów potwierdzających osiągnięcie każdego z efektów uczenia się		

Efekt uczenia się dla przedmiotu	Metody (sposoby) weryfikacji
	Zaliczenie ustne lub pisemne (do wyboru przez studentów)
W1	x
U1	x
K1	x

5. Literatura

Literatura podstawowa

1. Rządca R. A., Wujec P., 2001. Negocjacje. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa.
2. Nęcki Z., 2000. Negocjacje w biznesie. Antykwa. Kraków.

Literatura uzupełniająca

1. Mastenbroek W., 1998. Negocjowanie. PWN, Warszawa.
2. Cialdini R., 2002. Wywieranie wpływu na ludzi. GWP, Gdańsk.
3. Fisher R., Ury W., Patron B., 2000. Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się. PWE, Warszawa.
4. Prus, P., 2021. Knowledge of the Rules of Negotiation and the Principles of Correct Interpersonal Communication in Running Agritourism. Proceedings of the International Scientific Conference "Studies in a Changing Business Environment". Vilnius: The Lithuanian Association of Economics Teachers, pp. 176-179, ISSN 2029-2805 (print), ISSN 2029-2813 https://leda.lt/images/documents/Studijos_kintancioje_verslo_aplinkoje_2021.pdf

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	2
	Studiowanie literatury	25
	Przygotowanie do zajęć	8
	Przygotowanie do zaliczenia	10
Łączny nakład pracy studenta		60
Liczba punktów ECTS		2

* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut