



Karta przedmiotu
Negocjacje w organizacji

1. Informacje podstawowe

Kierunek studiów zarządzanie w sporcie Specjalność menedżer sportu Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów Wydział Zarządzania Poziom studiów pierwszego stopnia (lic.) Profil studiów Profil praktyczny Forma studiów studia stacjonarne	Cykl kształcenia (nabór) 2023/24 Kod przedmiotu 08ZAS-PMSS.PL8D.0047.23 Języki wykładowe polski Obligatoryjność Obligatoryjny specjalnościowy Blok zajęciowy Przedmioty specjalnościowe	
Wymagania wstępne	Brak wymagań	
Przedmioty wprowadzające	Brak	
Koordinator	Anna Jakubczak	
Okres Semestr 4	Forma i godziny zajęć • Wykład: 15, Zaliczenie na ocenę; w tym zajęcia zdalne: ◦ Wykład synchroniczny: 15 • Ćwiczenia projektowe: 15, Zaliczenie na ocenę	Liczba punktów ECTS 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
Wiedza:			
W1	Ma podstawową wiedzę w zakresie roli informacji oraz o stylach, metodach, technikach i problemach negocjacji	ZAS_P1_K_W04	P6S_WG
W2	Rozumie znaczenie negocjacji w zarządzaniu	ZAS_P1_K_W08	P6S_WG
Umiejętności:			
U1	Ocenia przydatność informacji w procesie zarządzania, wykonuje selekcję i dystrybucję informacji w procesie decyzyjnym.	ZAS_P1_K_U08	P6S_UW
U2	Rozpoznaje sytuacje konfliktowe w organizacji i przeprowadza proces negocjacji	ZAS_P1_K_U11	P6S_UW
Kompetencje społeczne:			
K1	Ma świadomość potrzeby zdobywania wiedzy i samodoskonalenia, umie dokonać samooceny własnych umiejętności i kompetencji w zakresie negocjacji.	ZAS_P1_K_K02	P6S_KK

3. Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Formy zajęć	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1.	Negocjacje i konflikt - wiadomości wprowadzające. 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. Typy osobowości a negocjacje.	Wykład, Wykład synchroniczny	W1, W2
2.	Elementy procesu w negocjacjach. 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.	Ćwiczenia projektowe	U1, U2, K1

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 księgi zasad lub zaliczenie ustne		
Ćwiczenia projektowe	Metody prowadzenia zajęć:	
	Praca w grupie, Gry dydaktyczne	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	Udział:
	Gamifikacja	100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
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
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.
3. Fisher R., Ury W., Patton B., 2000. Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się. PWE, Warszawa.
4. Mastenbroek W., 1998. Negocjowanie. PWN, Warszawa.
5. Cialdini R., 2002. Wywieranie wpływu na ludzi. GWP, Gdańsk.

Literatura uzupełniająca

1. Watkins M., 2005. Kierowanie przebiegiem negocjacji. One Press. Warszawa.
2. Wiszniewski A., 2003. Sztuka mówienia. Videograf II, Katowice.
3. Cohen H., 2005. Negocjować możesz wszystko. One Press. Warszawa.
4. Bargiel-Matusiewicz K., 2007. Negocjacje i mediacje. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa.
5. Aronson E., Wilson T. D., Akert R. M., 1997. Psychologia społeczna. Serce i umysł. Zys i S-ka, Poznań.

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
	Ćwiczenia projektowe	15
Praca własna studenta	Konsultacje	2
	Przygotowanie do zajęć	5
	Studiowanie literatury	40
Łączny nakład pracy studenta		77
Liczba punktów ECTS		3

* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut