



**POLITECHNIKA
BYDGOSKA**

Wydział Inżynierii Mechanicznej

Karta przedmiotu Negocjacje

1. Informacje podstawowe

Kierunek studiów transport i logistyka		Cykl kształcenia (nabór) 2025/26	
Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów Wydział Inżynierii Mechanicznej		Kod przedmiotu 03TLON.PI6HS.0119.25	
Poziom studiów pierwszego stopnia (inż.)		Języki wykładowe polski	
Profil studiów Profil ogólnoakademicki		Obligatoryjność Fakultatywny	
Forma studiów studia niestacjonarne		Blok zajęciowy Przedmioty humanistyczne i społeczne	
Wymagania wstępne		Brak wymagań.	
Przedmioty wprowadzające		Brak przedmiotów wprowadzających.	
Koordynator		Hanna Waligórska	
Okres Semestr 2		Forma zaliczenia Zaliczenie na ocenę	Liczba punktów ECTS 1.0
		Forma prowadzenia i godziny zajęć Wykład: 10	

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 podstawowe teorie i modele negocjacyjne oraz ich zastosowanie w kontekście nauk technicznych	TLO_01_K_W09	P6S_WK
W2	rozumie psychologiczne i kulturowe uwarunkowania procesów negocjacyjnych oraz ich wpływ na efektywność komunikacji w zespołach technicznych	TLO_01_K_W10	P6S_WK P6S_WK_inż
Umiejętności:			
U1	potrafi przygotować strategię negocjacyjną dostosowaną do specyfiki technicznych projektów inżynierskich oraz efektywnie komunikuje się w negocjacjach, wykorzystując argumentację opartą na danych technicznych	TLO_01_K_U01	P6S_UU
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.	TLO_01_K_K03	P6S_KR

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:
	Zaliczenie pisemne	90%
	Udział w dyskusji	10%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	Uzyskanie 51% punktów.	

Efekt uczenia się dla przedmiotu	Metody (sposoby) weryfikacji	
	Zaliczenie pisemne	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	10
Praca własna studenta	Studiowanie literatury	5
	Przygotowanie do zaliczenia	5
	Przygotowanie do zajęć	5
Wygenerowano: 2025-09-09 02:38		
Konsultacje		1

Łączny nakład pracy studenta	26
Liczba punktów ECTS	1

* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut