



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOCJACJE I KOMUNIKACJA WEWNĘTRZNA, PG_00037084						
Kierunek studiów	Analityka gospodarcza						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2021 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2022/2023				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	2	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	Wydział Zarządzania i Ekonomii -> Katedra Przedsiębiorczości						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Paweł Ziemiański					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Paweł Ziemiański					
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Negocjacje i komunikacja wewnętrzna 2022-23 - Moodle ID: 24149 https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=24149							
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach	Praca własna studenta		RAZEM	
	Liczba godzin pracy studenta	30	2.0	18.0		50	
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest nabycie przez studenta wiedzy i umiejętności pozwalających na skuteczne komunikowanie się oraz negocjowanie w sytuacjach zawodowych, ze szczególnym uwzględnieniem negocjacji wewnątrz organizacji.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[K7_U13] potrafi projektować i wykonywać powierzone zadania, efektywnie współpracując w zespole	Wykorzystuje zasady skutecznej komunikacji w prowadzonych ustaleniach.	[SU1] Ocena realizacji zadania
	[K7_W09] ma pogłębioną wiedzę dotyczącą norm prawnych, etycznych i organizacyjnych warunkujących właściwe funkcjonowanie struktur społecznych i gospodarczych z uwzględnieniem występujących w nich prawidłowości	Rozumie różnice pomiędzy interesem i stanowiskiem w prowadzonych negocjacjach.	[SW1] Ocena wiedzy faktograficznej
	[K7_U05] sprawnie posługuje się normami prawnymi i etycznymi w rozwiązywaniu konkretnych zadań i problemów w odniesieniu do wybranych do struktur społeczno-gospodarczych i występujących w nich więzi społecznych	Student wybiera i stosuje optymalny styl negocjacji.	[SU2] Ocena umiejętności analizy informacji
	[K7_W06] zna rolę człowieka jako kreatora i uczestnika struktur społeczno-gospodarczym w skali makro i mikro	Student definiuje proces negocjacji, identyfikuje jego elementy.	[SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym [SW1] Ocena wiedzy faktograficznej
	[K7_W05] ma rozszerzoną wiedzę w zakresie działalności gospodarczej człowieka funkcjonującego w globalnym otoczeniu	Wie w jaki sposób różnice indywidualne przekładają się na komunikację międzyludzką w organizacjach.	[SW1] Ocena wiedzy faktograficznej
Treści przedmiotu	<p>Negocjacje i komunikacja - wprowadzenie.</p> <p>Zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej.</p> <p>Style komunikacji.</p> <p>Komunikacja w zespole projektowym i w organizacji.</p> <p>Zasady prezentacji.</p> <p>Aspekty komunikowania się w negocjacjach.</p> <p>Indywidualne style i strategie negocjacyjne.</p> <p>Etapy negocjacji.</p> <p>Przygotowanie do rozmów negocjacyjnych.</p> <p>Techniki argumentacji i wywierania wpływu.</p> <p>Negocjacje międzykulturowe.</p> <p>Komunikacja i negocjacje online.</p> <p>Rozwiązywanie konfliktów.</p> <p>Symulacje sytuacji negocjacyjnych.</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			

Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Przygotowanie opracowania wybranego tematu	60.0%	30.0%
	Kolokwium	60.0%	70.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Kędzierski M, Niemczyk A (2015). O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka</p> <p>Lewicki, R. (2018). Zasady negocjacji</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	<p>Lax A.D.: Negocjacje w trzech wymiarach. Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes Sp z o.o., Warszawa 2007</p> <p>Cialdini R.: Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009</p> <p>Camp J. Zaczynij od nie, Moderator, Wrocław 2004</p>	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Jakie techniki wpływu można zastosować w podanej sytuacji negocjacyjnej?</p> <p>Opisz zasady skutecznego przygotowania się do negocjacji.</p>		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		