



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje i mediacje biznesowe, PG_00037847						
Kierunek studiów	Ekonomia						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2021 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2023/2024		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	3	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	5	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						
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
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	15		5.0		30.0	50
Cel przedmiotu	Głównym celem przedmiotu jest rozwój wiedzy i kompetencji dotyczących rozwiązywania konfliktów z zastosowaniem negocjacji i mediacji biznesowych oraz zwrócenie uwagi na ekonomiczne aspekty procesu negocjacji.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[K6_W05] ma podstawową wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym organizacje gospodarcze i publiczne oraz efektach podejmowanych decyzji gospodarczych wpływających na podejmowane przez niego decyzje		Ma podstawową wiedzę o procesach negocjacji i mediacji, zna zasady i konsekwencje stosowania negocjacji i mediacji w procesie podejmowania decyzji i rozwiązywania konfliktów.			[SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym	
	[K6_U10] potrafi analizować konkretne problemy i dobrać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać		Potrafi analizować sytuacje biznesowe pod kątem możliwości zastosowania negocjacji lub mediacji, potrafi prawidłowo przeprowadzić proces przygotowania się do negocjacji i wdrażać zasady efektywnych negocjacji i mediacji.			[SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu [SU1] Ocena realizacji zadania [SU2] Ocena umiejętności analizy informacji	
	[K6_U14] potrafi pracować samodzielnie i w zespole		Student potrafi samodzielnie i w zespole stosować zasady negocjacji i mediacji, korzysta ze swoich osobistych predyspozycji uczestnicząc w procesie negocjacji lub mediacji.			[SU1] Ocena realizacji zadania [SU4] Ocena umiejętności korzystania z metod i narzędzi	

Treści przedmiotu	<p>Definicja negocjacji i mediacji</p> <p>Style negocjacji</p> <p>Zasady stosowania negocjacji i mediacji w organizacji / zespole projektowym</p> <p>Proces przygotowania negocjacji i mediacji</p> <p>Techniki negocjacyjne</p> <p>Negocjacje i mediacje jako metody rozwiązywania konfliktów</p> <p>Typy i zasady mediacji biznesowych</p> <p>Ocena efektywności procesów negocjacyjnych</p> <p>Ekonomiczne aspekty negocjacji biznesowych</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	zespolowy projekt końcowy	60.0%	70.0%
	zadania na zajęciach	80.0%	30.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Wilmot W.W., Hocker J.L., Konflikty między ludźmi, PWN 2011</p> <p>Kamiński J., Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext 2002</p> <p>Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do Tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE 2016</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	<p>Kandefer-Winter K., Nadsskuła O. Komunikacja w zarządzaniu projektami, CeDeWu, Warszawa 2016</p> <p>Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2016</p> <p>Tracy B. Negocjowanie, MT Business 2014</p>	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Jakie są zalety korzystania z mediacji w procesie rozwiązywania konfliktów?</p> <p>Jak przygotować negocjacje, by były jak najbardziej efektywne?</p> <p>Jakie są ekonomiczne aspekty negocjacji biznesowych?</p>		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		