



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOCJACJE I KOMUNIKACJA WEWNĘTRZNA, PG_00037084						
Kierunek studiów	Analityka gospodarcza						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2022 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2023/2024				
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 ogólnokademicki				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	2	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnokademicki	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	30.0	0.0	0.0	0.0	30
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	30	2.0	18.0	50		
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przygotowanie studenta do udziału w różnego typu negocjacjach poprzez zapoznanie go z zasadami negocjowania i udział w zadaniach problemowych z tego zakresu 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-gospodarczych w skali makro i mikro	Student definiuje proces negocjacji, identyfikuje jego elementy.			[SW1] Ocena wiedzy faktograficznej [SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym		
	[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	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Sposób oceniania (składowe)</th> <th>Próg zaliczeniowy</th> <th>Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Kolokwium</td> <td>60.0%</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	Kolokwium	60.0%	100.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej							
Kolokwium	60.0%	100.0%							
Zalecana lista lektur	<p>Podstawowa lista lektur</p>	<p>Cialdini R.: Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009</p> <p>Camp J. Zaczynij od nie, Moderator, Wrocław 2004</p>							
	<p>Uzupełniająca lista lektur</p>	<p>Lax A.D.: Negocjacje w trzech wymiarach. Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes Sp z o.o., Warszawa 2007</p>							
	<p>Adresy eZasobów</p>								
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>jakie techniki wpływu można zastosować w podanej sytuacji negocjacyjnej?</p>								
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	<p>Nie dotyczy</p>								