



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOCJACJE, PG_00038005							
Kierunek studiów	Zarządzanie (4 semestralne), Zarządzanie (3 semestralne)							
Data rozpoczęcia studiów	październik 2022 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2022/2023			
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych			
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni			
Rok studiów	1	Język wykładowy			polski			
Semestr studiów	1	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 Katarzyna Stankiewicz					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr Katarzyna Stankiewicz					
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM	
	Liczba godzin zajęć	0.0	16.0	0.0	0.0	0.0	16	
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0							
Negocjacje niestacjonarne 2022 - Moodle ID: 26433 <a href="https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=26433">https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=26433</a>								
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	16		2.0		32.0	50	
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przygotowanie studenta do udziału w różnego typu negocjacjach poprzez zapoznanie go z zasadami negocjowania wygrana-wygrana i udział w zadaniach problemowych z tego zakresu.							
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[K7_U13] analizuje i ocenia zjawiska społeczne zachodzące w organizacjach oraz potrafi tworzyć zespoły zadaniowe w oparciu o zasady pracy grupowej		Wykorzystuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej w prowadzonych rokowaniach, opracowuje wszystkie elementy przygotowań do procesu rokowań, potrafi wybrać taktykę działania w różnych sytuacjach negocjacyjnych i wobec różnych typów rozmówców.			[SU1] Ocena realizacji zadania		
	[K7_W06] posiada pogłębioną wiedzę o różnych rodzajach więzi społecznych i występujących między nimi prawidłowościach w organizacji, wśród interesariuszy oraz w jej otoczeniu		Student definiuje proces negocjacji, identyfikuje jego elementy, rozróżnia style negocjacji, rozumie specyfikę różnych typów negocjacji, rozumie mechanizmy manipulacji w negocjacjach.			[SW1] Ocena wiedzy faktograficznej [SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym		
	[K7_U07] proponuje rozwiązania problemów społecznych, prawnych i etycznych powstających jako konsekwencje podejmowanych decyzji gospodarczych		Ma wiedzę o specyfice negocjacji pracowniczych, zna techniki rozwiązywania konfliktów w organizacjach i zespołach			[SU1] Ocena realizacji zadania		
	[K7_K02] współdziała, przyjmując rolę w grupie sprzyjając maksymalizacji efektów pracy zespołowej, z uwzględnieniem relacji społecznych		Student wybiera i stosuje optymalny styl negocjacji, stosuje techniki negocjacyjne i aplikuje zasady skutecznej komunikacji w negocjacjach, preferuje alternatywne metody rozwiązywania konfliktów w biznesie w organizacji			[SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej [SK1] Ocena umiejętności pracy w grupie		

Treści przedmiotu	<p>Definicje i istota negocjacji; Style negocjacji; Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej; Znaczenie komunikacji niewerbalnej dla powodzenia negocjacji; Specyfika negocjacji handlowych, biznesowych, pracowniczych; Analiza sytuacji konfliktowych - alternatywne metody rozwiązywania konfliktu; Przygotowanie negocjacji: określenie celów, ustępstw i strategii, taktyki; Źródła siły negocjacyjnej - BATNA; Mechanizmy manipulacji w negocjacjach; Specyfika negocjacji wewnątrz organizacji; Trudne sytuacje negocjacyjne; Negocjacje za pośrednictwem mediów; Zasady skutecznych negocjacji.</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	kolokwium zaliczeniowe	60.0%	60.0%
	ćwiczenia praktyczne	85.0%	40.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Nęcki Z.: Negocjacje w biznesie. Wyd. Antykwa, Kraków 2013</p> <p>Fisher, R., Ury, W., Patton, B. Dochodząc do Tak. Negocjacje bez poddawania się. 2016</p> <p>Cialdini R.: Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2022</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	<p>Doliński D, Grzyb, T. : Sto technik wpływu społecznego. 2022</p> <p>Voss, CH., Raz, T. Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie. 2017</p>	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	jakie techniki wywierania wpływu wykorzystane zostały w przedstawionej sytuacji?		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		