



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOCJACJE I KOMUNIKACJA WEWNĘTRZNA, PG_00060762						
Kierunek studiów	Analityka gospodarcza						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2024/2025		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	niestacjonarne	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	mgr Aleksandra Szewczyk					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	mgr Aleksandra Szewczyk					
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							
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		5.0		29.0	50
Cel przedmiotu	Rozwiązuje problemy przeprowadzając negocjacje, zapewniając przekonującą argumentację oraz zwracając uwagę na zachowanie wartości społecznych i środowiskowych						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[K7_K02] podejmuje kompetentne i etyczne decyzje, dbając o interes publiczny i utrzymanie wartości ekonomicznych, społecznych i środowiskowych		podejmuje w negocjacjach kompetentne i etyczne decyzje zapewniając dbałość o interes publiczny		[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce		
[K7_U04] przygotowuje i przedstawia w sposób przekonujący, profesjonalne prezentacje wyników analiz, z ich pogłębioną interpretacją		negocjuje skutecznie ze zróżnicowanymi grupami odbiorców przedstawiając przekonujące argumenty i ich pogłębioną interpretację		[SU5] Ocena umiejętności zaprezentowania wyników realizacji zadania			
Treści przedmiotu	Negocjacje i komunikacja wprowadzenie Zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej Style komunikacji Komunikacja w zespole projektowym i w organizacji Zasady prezentacji Aspekty komunikowania się w negocjacjach Indywidualne style i strategie negocjacyjne Etapy negocjacji Przygotowanie do rozmów negocjacyjnych Techniki argumentacji i wywierania wpływu Negocjacje międzykulturowe Komunikacja i negocjacje online Rozwiązywanie konfliktów Symulacje sytuacji negocjacyjnych						
Wymagania wstępne i dodatkowe							
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)		Próg zaliczeniowy		Składowa oceny końcowej		
	Kolokwium		60.0%		100.0%		
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur		Cialdini R.: Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009				
	Uzupełniająca lista lektur		Lax A.D.: Negocjacje w trzech wymiarach. Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, MT Biznes Sp z o.o., Warszawa 2007				
	Adresy eZasobów		Adresy na platformie eNauczanie:				

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Jakie techniki wpływu można zastosować w określonej sytuacji negocjacyjnej?
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.