



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOCJACJE, PG_00061060						
Kierunek studiów	Zarządzanie (4 semestralne), Zarządzanie (3 semestralne)						
Data rozpoczęcia studiów	luty 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2024/2025		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	niestacjonarne (on-line)	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Wydział Zarządzania i Ekonomii -> Katedra Przedsiębiorczości						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Od 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		3.0		31.0	50
Cel przedmiotu	Planuje i realizuje proces negocjacyjny dobierając odpowiedni do sytuacji styl negocjacji						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[K7_U04] przygotowuje i przedstawia w sposób przekonujący, profesjonalne prezentacje wyników swoich działań, z ich pogłębioną interpretacją		prezentuje w przekonujący sposób plan realizacji procesu negocjacyjnego oraz zastosowania technik wspierających skuteczne negocjowanie, przedstawiając pogłębioną interpretację swojej koncepcji			[SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu	
	[K7_K03] wykazuje się umiejętnością identyfikowania dylematów etycznych oraz rozpoznawania i oceny alternatywnych kierunków działań		decyduje o wyborze stylu negocjacji bazując na pogłębionej analizie sytuacji			[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce	
Treści przedmiotu	Definicje i istota negocjacji Podstawowe elementy i pojęcia w negocjacjach Przygotowanie do negocjacji Negocjacje dystrybucyjne charakterystyka i założenia Negocjacje dystrybucyjne techniki Negocjacje integracyjne charakterystyka i założenia Negocjacje integracyjne techniki Style negocjowania Analiza sytuacji konfliktowych Zarządzanie konfliktem Skuteczność w negocjacjach Kompetencje negocjacyjne Perswazja i argumentacja Mechanizmy manipulacji i wywierania wpływu w negocjacjach Trudne sytuacje w negocjacjach						
Wymagania wstępne i dodatkowe							
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)		Próg zaliczeniowy			Składowa oceny końcowej	
	Kolokwium		60.0%			50.0%	
	Praca pisemna		60.0%			50.0%	

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Lewicki, R. J., Saunders, D. M., Baranowski, M., & Barry, B. (2012). Zasady negocjacji. Dom Wydawniczy Rebis Niemczyk, A., & Kędzierski, M. (2014). O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka, Helion, Gliwice
	Uzupełniająca lista lektur	Brożek, B., Stelmach, J. (2014). Negocjacje. Copernicus Center Press. Kraków Lax, D. A., & Sebenius, J. K. (2007). Negocjacje w trzech wymiarach: jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne. Wydawnictwo MT Biznes
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczenie: Negocjacje(PG_00061060) - Moodle ID: 45616 https://enauczenie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=45616
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Jakie techniki wpływu można zastosować w podanej sytuacji negocjacyjnej? Opisz przeprowadzone przez siebie negocjacje uwzględniając istotne elementy procesu negocjacyjnego	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.