



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Communication and negotiations, PG_00045328						
Kierunek studiów	Inżynieria danych						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2023/2024		
Poziom kształcenia	I stopnia - inżynierskie	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 ogólnoakademicki		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	1	Język wykładowy			angielski		
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Wydziały Politechniki Gdańskiej -> 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	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 studentów do efektywnego komunikowania się w procesie pracy zespołowej oraz udziału w negocjacjach z wewnętrznymi i zewnętrznymi klientami projektu.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[K6_U10] prawidłowo posługuje się normami prawnymi, oraz regułami etycznymi i poznawczymi w rozwiązywaniu konkretnych problemów społeczno-gospodarczych.	Wykorzystuje zasady komunikacji interpersonalnej we współpracy z zespołem, wykorzystuje reguły negocjacji win/win w procesie podejmowania decyzji grupowych.	[SU4] Ocena umiejętności korzystania z metod i narzędzi [SU5] Ocena umiejętności zaprezentowania wyników realizacji zadania
	[K6_K04] ponosi odpowiedzialności za wspólnie realizowane zadania.	Wykorzystuje zasady skutecznej komunikacji i negocjacji w czasie zadań zespołowych	[SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej [SK1] Ocena umiejętności pracy w grupie
	[K6_U14] potrafi zastosować wiedzę z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych do rozwiązywania problemów.	Student wybiera i stosuje optymalny styl komunikacji w negocjacjach	[SU1] Ocena realizacji zadania [SU2] Ocena umiejętności analizy informacji
	[K6_K02] ma świadomość społecznej roli absolwenta uczelni technicznej, podejmuje refleksję na temat etycznych, naukowych i społecznych aspektów związanych z wykonywaną pracą, rozumie potrzebę uczestnictwa w projektach społecznych oraz przestrzega przepisów prawa autorskiego uwzględniając aspekty ekonomiczne, prawne i techniczne.	Ma świadomość znaczenia komunikacji i negocjacji dla efektywnej pracy zespołu, rozumie znaczenie relacji interpersonalnych dla funkcjonowania zespołu, organizacji i otoczenia społecznego.	[SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej [SK1] Ocena umiejętności pracy w grupie
[K6_W11] ma wiedzę dotyczącą roli człowieka w strukturach społecznych oraz wpływu podejmowanych przez niego decyzji na sytuację ekonomiczną podmiotów gospodarczych	Ma wiedzę o zasadach komunikowania się w zespole i podejmowania decyzji na drodze negocjacji.	[SW2] Ocena wiedzy zawartej w prezentacji [SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym	
Treści przedmiotu	<ul style="list-style-type: none"> Wprowadzenie - proces komunikacji interpersonalnej Komunikacja werbalna i niewerbalna Style komunikacji międzyludzkiej Charakterystyka pracy zespołowej, podejmowanie decyzji w zespole Komunikacja jako narzędzie budowania klimatu pracy zespołowej Role w zespole bariery w komunikowaniu się zespołów Komunikacja w zespole zróżnicowanym, wirtualnym Prezentacja jako forma komunikacji Alternatywne metody rozwiązywania konfliktów (ADR) Proces negocjacji, typy i style negocjacji Przygotowanie, techniki i ocena negocjacji 		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa ocena końcowej
	Praca pisemna	60.0%	30.0%
	Case-study i prezentacja zespołowa	60.0%	30.0%
	Aktywność w czasie realizacji ćwiczeń	80.0%	40.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Cialdini, R. (2006), Influence: The Psychology of Persuasion, Revised Edition Harper</p> <p>Fisher, R., Ury, W.L. (2011) Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. Penguin Books.</p> <p>Kahneman, D.(2013) Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux</p> <p>Voss, Ch. (2016) Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It. Harper Business.</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	Malhotra, D., Bazerman , M. (2008), Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond. Bantam; NO-VALUE edition	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie: Communication and Negotiations 23/24 - Moodle ID: 38009 https://enauzanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=38009	

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Wraz z zespołem przeprowadźcie ankietę dotyczącą najczęściej popełnianych w komunikacji błędów i zaprezentujcie wyniki w czasie kolejnych zajęć. Opisz i oceń metody rozwiązania konfliktów w zespole na wybranym przykładzie (rzeczywistym i aktualnym).
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.