



Karta przedmiotu

| | | | | | | | |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu | NEGOCJACJE I MEDIACJE BIZNESOWE, PG_00058476 | | | | | | |
| Kierunek studiów | Ekonomia | | | | | | |
| Data rozpoczęcia studiów | październik 2023 r. | Rok akademicki realizacji przedmiotu | | | 2025/2026 | | |
| Poziom kształcenia | I stopnia - licencjackie | Grupa zajęć | | | Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki | | |
| Forma studiów | stacjonarne | Sposób realizacji | | | na uczelni | | |
| Rok studiów | 3 | Język wykładowy | | | polski | | |
| Semestr studiów | 6 | 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 | Forma zajęć | Wykład | Ćwiczenia | Laboratorium | Projekt | Seminarium | RAZEM |
| | Liczba godzin zajęć | 0.0 | 15.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 15 |
| | W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0 | | | | | | |
| | Adresy kursu na platformie eNauczanie: Moodle ID: 47784 Negocjacje i Mediacje 25/26 https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=47784 | | | | | | |
| 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 | 15 | 10.0 | | 25.0 | | 50 |
| Cel przedmiotu | Celem przedmiotu jest przygotowanie studentów do rozwiązywania konfliktów z wykorzystaniem negocjacji i mediacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem ekonomicznych aspektów procesu negocjacyjnego. | | | | | | |
| Efekty uczenia się przedmiotu | Efekt kierunkowy | | Efekt z przedmiotu | | | Sposób weryfikacji i oceny efektu | |
| | [K6_U03] wykazuje się profesjonalnym i efektywnym działaniem w ramach pracy zespołowej przy rozwiązywaniu o charakterze interdyscyplinarnym, zarówno w roli lidera jak członka zespołu | | potrafi analizować sytuacje biznesowe pod kątem możliwości zastosowania negocjacji lub mediacji, prawidłowo przeprowadzać proces przygotowania oraz wdrażać (indywidualnie i w zespole) zasady efektywnych negocjacji i mediacji. | | | [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu | |
| | [K6_K03] wykazuje się zdolnością do krytycznego i analitycznego myślenia oraz integruje wiedzę z wielu dyscyplin działając w sposób przedsiębiorczy | | jest gotów działać w sposób krytyczny, analityczny i przedsiębiorczy, wykazując umiejętność stosowania zasad negocjacji i mediacji w sytuacjach konfliktowych i decyzyjnych, z pełną świadomością ich konsekwencji, zarówno jako lider, jak i członek interdyscyplinarnego zespołu | | | [SK2] Ocena postępów pracy | |

| | | | |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Treści przedmiotu | <p>Treści przedmiotu - ćwiczenia Negocjacje i mediacje - wprowadzenie Style negocjacji Zasady stosowania negocjacji i mediacji w organizacji / zespole projektowym Proces przygotowania negocjacji i mediacji Techniki negocjacyjne Negocjacje i mediacje jako metody rozwiązywania konfliktów Typy i zasady mediacji biznesowych Ocena procesów negocjacyjnych i ich wyników Ekonomiczne aspekty negocjacji biznesowych Dobre praktyki negocjowania</p> | | |
| Wymagania wstępne i dodatkowe | | | |
| Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się | Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej |
| | Case study | 70.0% | 25.0% |
| | Kolokwium pisemne | 60.0% | 50.0% |
| | Odgrywanie ról, symulacja | 70.0% | 25.0% |
| Zalecana lista lektur | Podstawowa lista lektur | Cialdini, R. (2022). Wywieranie wpływu na ludzi. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. Fisher, R., Ury W., Patton B., (2016). Dochodząc do tak. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Niemczyk, A., Kędziński, M. (2014). O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka. Gliwice: Wydawnictwo Helion. | |
| | Uzupełniająca lista lektur | Camp J. (2005). Zaczynij od nie. Wydawnictwo Moderator | |
| | Adresy eZasobów | Podstawowe https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=47784 - Kurs do przedmiotu Negocjacje i mediacje biznesowe | |
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | Opracuj dobre praktyki negocjacji na podstawie analizy literatury oraz przeprowadzonego wywiadu | | |
| Zajęcia praktyczne w ramach przedmiotu | Nie dotyczy | | |

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.