



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	Wydział Zarządzania i Ekonomii -> Katedra Przedsiębiorczości							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Paweł Ziemiański						
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu							
Formy zajęć i metody nauczania	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								
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	Rozwiązuje konflikty z zastosowaniem negocjacji i mediacji biznesowych oraz zwróceniem uwagi na ekonomiczne aspekty procesu negocjacji							
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, zarówno w roli lidera jak członka zespołu		analizuje sytuacje biznesowe pod kątem możliwości zastosowania negocjacji lub mediacji, prawidłowo przeprowadzając proces przygotowania i wdrażając, samodzielnie 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		wykorzystuje zasady procesów negocjacji i mediacji, mając świadomość ich konsekwencji w procesie podejmowania decyzji i rozwiązywania konfliktów			[SK2] Ocena postępów pracy			
Treści przedmiotu	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							
Wymagania wstępne i dodatkowe								
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)		Próg zaliczeniowy			Składowa oceny końcowej		
	Zadania realizowane na zajęciach		50.0%			30.0%		
	Projekt końcowy		60.0%			70.0%		

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., Kędzierski, M. (2014). O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
	Uzupełniająca lista lektur	Camp J. (2005). Zaczynij od nie. Wydawnictwo Moderator
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Opracuj dobre praktyki negocjacji na podstawie analizy literatury oraz przeprowadzonego wywiadu	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	