POLITECHNIKA GDAŃSKA

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOCJACJE, PG_00038005		
Kierunek studiów	Zarządzanie (4 semestralne), Zarządzanie (3 semestralne)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2023/2024
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni
Rok studiów	1	Język wykładowy	polski
Semestr studiów	1	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 Beata Krawczyk-Bryłka	
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Beata Krawczyk-Bryłka	

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	2.0	32.0	50

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest przygotowanie studenta do udziału w różnego typu negocjacjach poprzez zapoznanie go z zasadami negocjowania wygrana-wygrana i rozwój kompentencji negocjacyjnych.

Efekty uczenia się przedmiotu

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[K7_K02] współdziała, przyjmując role w grupie sprzyjające maksymalizacji efektów pracy zespołowej, z uwzględnieniem relacji społecznych	Student podejmuje współpracę w zespole negocjacyjnym, dzieli role pomiędzy członków zespołu i buduje prawidłowe relacje w zespole	[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce [SK1] Ocena umiejętności pracy w grupie
[K7_U13] analizuje i ocenia zjawiska społeczne zachodzące w organizacjach oraz potrafi tworzyć zespoły zadaniowe w oparciu o zasady pracy grupowej	Ma wiedzę o specyfice negocjacji pracowniczych, stosuje techniki rozwiązywania konfliktów w organizacjach i zespołach	[SU1] Ocena realizacji zadania [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu
[K7_U07] proponuje rozwiązania problemów społecznych, prawnych i etycznych powstających jako konsekwencje podejmowanych decyzji gospodarczych	Student wybiera i stosuje optymalny styl negocjacji, stosuje techniki negocjacyjne i aplikuje zasady skutecznej komunikacji w negocjacjach	[SU1] Ocena realizacji zadania [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu
[K7_W06] posiada pogłębioną wiedzę o różnych rodzajach więzi społecznych i występujących między nimi prawidłowościach w organizacji, wśród interesariuszy oraz w jej otoczeniu	Student definiuje proces negocjacji i jego elementy, zna style negocjacji i konsekwencje ich stosowania w różnych sytuacjach negocjacyjnych	[SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym

Treści przedmiotu

Definicje i istota negocjacji; Style negocjacji; Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej; Specyfika negocjacji handlowych, biznesowych, pracowniczych; Analiza sytuacji konfliktowych - alternatywne metody rozwiązywania konfliktu; Przygotowanie negocjacji: określenie celów, ustępstw i strategii, taktyki; Źródła siły negocjacyjnej - BATNA; Mechanizmy manipulacji w negocjacjach; Specyfika negocjacji wewnątrz organizacji; Zasady skutecznych negocjacji.

Wymagania wstępne i dodatkowe

Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	aktywny udział w zadaniach negocjacyjnych	80.0%	30.0%
	kolokwium	60.0%	70.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Kamiński J.: Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów. Poltext, Warszawa 2003 Nęcki Z.: Negocjacje w biznesie. Wyd. Antykwa, Kraków 2001 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: Negocjacje (niestacjonarne 2023/24) - Moodle ID: 23877 https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=23877	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Najczęstsze błędy komunikacyjne w negocjacjach Jakie techniki wpływu można zastosować w podanej sytuacji negocjacyjnej?		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		