POLITECHNIKA GDAŃSKA

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOCJACJE, PG_00061690		
Kierunek studiów	Zarządzanie (4 semestralne), Zarządzanie (3 semestralne)		
Data rozpoczęcia studiów	luty 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 (on-line)	Sposób realizacji	mieszane (blended-learning)
Rok studiów	1	Język wykładowy	polski
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS	2.0
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie
Jednostka prowadząca	Prorektor ds. organizacji i rozwoju -> Biuro Karier i Absolwentów		
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	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: 12.0						

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	0.0	0.0	16

Cel przedmiotu

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

Efekty uczenia się przedmiotu

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[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
[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	[SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu [SU1] Ocena realizacji zadania
[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	[SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu [SU1] Ocena realizacji zadania
[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	[SK1] Ocena umiejętności pracy w grupie [SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce

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, 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, PG_00061690 - Moodle ID: 33256 https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=33256	
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		