



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOTIATIONS AND INTERNAL COMMUNICATION, PG_00060812						
Kierunek studiów	Analityka gospodarcza (studia w jęz. angielskim)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2025/2026				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	2	Język wykładowy	angielski				
Semestr studiów	4	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 Paweł Ziemiański					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Paweł Ziemiański					
Formy zajęć	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	5.0	15.0	50		
Cel przedmiotu	Rozwiązuje problemy przeprowadzając negocjacje, zapewniając przekonującą argumentację oraz zwracając uwagę na zachowanie wartości społecznych i środowiskowych						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu				
	[K7_K02] podejmuje kompetentne i etyczne decyzje, dbając o interes publiczny i utrzymanie wartości ekonomicznych, społecznych i środowiskowych	podejmuje w negocjacjach kompetentne i etyczne decyzje zapewniając dbałość o interes publiczny	[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce				
Treści przedmiotu	[K7_U05] współdziała z innymi osobami w realizacji pracy zespołowej, zarówno w roli lidera jak i członka zespołu, osiągając skutecznie założone cele	negocjuje skutecznie pełniąc różne role w zespole negocjacyjnym przedstawiając przekonujące argumenty i ich pogłębioną interpretację	[SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu				
	Treści przedmiotu - ćwiczenia Negocjacje i komunikacja wprowadzenie Zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej Style komunikacji Komunikacja w zespole projektowym i w organizacji Zasady prezentacji Aspekty komunikowania się w negocjacjach Indywidualne style i strategie negocjacyjne Etapy negocjacji Przygotowanie do rozmów negocjacyjnych Techniki argumentacji i wywierania wpływu Negocjacje międzykulturowe Komunikacja i negocjacje online Rozwiązywanie konfliktów Symulacje sytuacji negocjacyjnych						
Wymagania wstępne i dodatkowe							
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej				
	Kolokwium	60.0%	100.0%				
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	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	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Jakie techniki wpływu można zastosować w określonej sytuacji negocjacyjnej?	
Zajęcia praktyczne w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.