POLITECHNIKA GDAŃSKA

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negotiation Skills for Engineers , PG_00067000		
Kierunek studiów	Inżynieria energii odnawialnej (studia w języku angielskim)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2026/2027
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni
Rok studiów	2	Język wykładowy	angielski
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS	1.0
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: 8503 Negotiation Skills for Engineers
https://enauczanie.pg.edu.pl/2025/course/view.php?id=8503

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	2.0	13.0	30

Cel przedmiotu

Wykształcenie praktycznych umiejętności rozpoznawania i analizowania potrzeb oraz interesów stron, opracowywania strategii negocjacyjnych i prowadzenia negocjacji w środowisku zawodowym.

Efekty uczenia się przedmiotu

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[K7_U03] efektywnie współpracuje w zespołach wielodyscyplinarnych, potrafi komunikować się z członkami zespołu i koordynować działania w projektach energetycznych	Student Współpracuje w zespole interdyscyplinarnym, planując i koordynując działania w procesie negocjacyjnym.	[SU1] Ocena realizacji zadania
[K7_U05] potrafi tworzyć zwięzłe i jasne raporty techniczne, dokumentując wyniki analiz i prezentując je w formie raportów	Student Syntetyzuje kluczowe ustalenia z negocjacji w zwięzłej formie pisemnej, jasno prezentując interesy stron i uzgodnione rozwiązania.	[SU1] Ocena realizacji zadania
[K7_K05] stosuje się do regulacji i norm prawnych dotyczących energetyki odnawialnej, w tym wiatrowej, zapewniając zgodność projektów oraz eksploatację instalacji energetycznej z obowiązującymi przepisami	Student Rozumie znaczenie uwzględniania obowiązujących norm i przepisów przy formułowaniu strategii negocjacyjnej.	[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce
[K7_K03] posiada kompetencje w zakresie komunikacji międzykulturowej, niezbędne w międzynarodowych projektach energetycznych, potrafi efektywnie współpracować z osobami z różnych kultur i środowisk, doceniając różnorodność	Student Komunikuje się skutecznie w sytuacjach międzykulturowych, dostosowując styl wypowiedzi do rozmówców oraz okazując szacunek dla różnorodności.	[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce

<table>
<tr><td>Treści przedmiotu</td><td>Treści przedmiotu - ćwiczenia

1.Negocjacje jako interakcje biznesowe 2. Źródła i dynamika konfliktu w sytuacjach zawodowych 3. Elementy i proces negocjacji 4. Przygotowanie do negocjacji: Analiza celów, potrzeb i interesów obu stron. 5. Techniki i style negocjacyjne jak radzić sobie z manipulacją i presją 6. Kluczowe zasady negocjacji (win-win, BATNA, ZOPA). 7.Specyfika komunikacji w negocjacjach</td></tr>
<tr><td>Wymagania wstępne
i dodatkowe</td><td></td></tr>
<tr><td>Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się</td><td>
<table>
<tr><th>Sposób oceniania (składowe)</th><th>Próg zaliczeniowy</th><th>Składowa oceny końcowej</th></tr>
<tr><td>Aktywnosc w trakcie zajęć</td><td>80.0%</td><td>50.0%</td></tr>
<tr><td>Pisemne zadania (case study)</td><td>80.0%</td><td>50.0%</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Zalecana lista lektur</td><td>
<table>
<tr><td>Podstawowa lista lektur</td><td>Fisher, R., Ury, W. L., & Patton, B. (2011). Getting to yes: Negotiating agreement without giving in. Penguin.

Fisher, R., & Ury, W. (2014). Getting past no: Negotiating with difficult people. Random House.</td></tr>
<tr><td>Uzupełniająca lista lektur</td><td>Cialdini, R.m (2021). Influence, New and Expanded: The Psychology of Persuasion, Harper Business; Expanded edition Voss, Ch. (2016) Never Split the Difference: Negotiating as if Your Life Depended on It. Harper Business;</td></tr>
<tr><td>Adresy eZasobów</td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Przykładowe zagadnienia/
przykładowe pytania/
realizowane zadania</td><td>Symulacja negocjacji z trudnym rozmówcą

Wybór stylu negocjacji</td></tr>
<tr><td>Zajęcia praktyczne
w ramach przedmiotu</td><td>Nie dotyczy</td></tr>
</table>

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.