

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Communication and negotiations, PG_00045328						
Kierunek studiów	Inżynieria danych						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - inżynierskie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	1		Język wykładowy		angielski		
Semestr studiów	2		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 Katarzyna Stankiewicz				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr Katarzyna Stankiewicz				
Formy zajęć i metody nauczania	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		2.0		18.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przygotowanie studentów do efektywnego komunikowania się w procesie pracy zespołowej oraz udziału w negocjacjach z wewnętrznymi i zewnętrznymi klientami projektu.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[K6_U02] przygotowuje i przedstawia w sposób przekonujący profesjonalne prezentacje wyników swoich działań, z ich zaawansowaną interpretacją		negocjuje skutecznie ze zróżnicowanymi grupami odbiorców przedstawiając przekonujące argumenty i ich pogłębioną interpretację			[SU4] Ocena umiejętności korzystania z metod i narzędzi	
	[K6_U03] wykazuje się profesjonalnym i efektywnym działaniem w ramach pracy zespołowej, zarówno w roli lidera, jak i 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_K02] podejmuje kompetentne i etyczne decyzje w celu tworzenia i utrzymania 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	• Wprowadzenie - proces komunikacji interpersonalnej • Komunikacja werbalna i niewerbalna • Style komunikacji międzyludzkiej • Charakterystyka pracy zespołowej, podejmowanie decyzji w zespole • Komunikacja jako narzędzie budowania klimatu pracy zespołowej • Role w zespole • bariery w komunikowaniu się zespołów • Komunikacja w zespole zróżnicowanym, wirtualnym • Prezentacja jako forma komunikacji • Alternatywne metody rozwiązywania konfliktów (ADR) • Proces negocjacji, typy i style negocjacji • Przygotowanie, techniki i ocena negocjacji		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Aktywność w czasie realizacji ćwiczeń	80.0%	40.0%
	Case-study i prezentacja zespołowa	60.0%	30.0%
	Praca pisemna	60.0%	30.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Cialdini, R. (2006), Influence: The Psychology of Persuasion, Revised Edition Harper Fisher, R., Ury, W.L. (2011) Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In . Penguin Books. Kahneman, D.(2013) Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux Voss, Ch. (2016) Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It. Harper Business.	
	Uzupełniająca lista lektur	Malhotra, D., Bazerman , M. (2008), Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond. Bantam; NO-VALUE edition	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Wraz z zespołem przeprowadźcie ankietę dotyczącą najczęściej popełnianych w komunikacji błędów i zaprezentujcie wyniki w czasie kolejnych zajęć. Opisz i oceń metody rozwiązania konfliktów w zespole na wybranym przykładzie (rzeczywistym i aktualnym).		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.