

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOCJACJE I KOMUNIKACJA WEWNĘTRZNA, PG_00068666						
Kierunek studiów	Analityka gospodarcza						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
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						
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
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		4.0		30.0	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] jest gotów do działania w sposób przedsiębiorczy podejmując kompetentne i etyczne decyzje uwzględniające interes publiczny oraz wartości ekonomiczne, społeczne i środowiskowe.		podejmuje w negocjacjach kompetentne i etyczne decyzje zapewniając dbałość o interes publiczny		[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce		
	[K7_U05] potrafi współdziałać z innymi osobami w realizacji pracy zespołowej, zarówno w roli lidera jak i członka zespołu, skutecznie osiągając 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	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	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Jakie techniki wpływu można zastosować w określonej sytuacji negocjacyjnej?	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.