

# Karta przedmiotu

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                           |                                                                                                                                                                                                                                     |                        |                                                      |                                                                             |       |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu                   | NEGOCJACJE I KOMUNIKACJA WEWNĘTRZNA, PG_00071054                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                           |                                                                                                                                                                                                                                     |                        |                                                      |                                                                             |       |
| Kierunek studiów                         | Analityka gospodarcza                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                           |                                                                                                                                                                                                                                     |                        |                                                      |                                                                             |       |
| Data rozpoczęcia studiów                 | październik 2026 r.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Rok akademicki realizacji przedmiotu                      |                                                                                                                                                                                                                                     |                        | 2027/2028                                            |                                                                             |       |
| 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                                           |                                                                                                                                                                                                                                     |                        | 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | dr Beata Krawczyk-Bryłka                                  |                                                                                                                                                                                                                                     |                        |                                                      |                                                                             |       |
|                                          | Prowadzący zajęcia z przedmiotu                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                           |                                                                                                                                                                                                                                     |                        |                                                      |                                                                             |       |
| 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                                                        |                                                                                                                                                                                                                                     | 3.0                    |                                                      | 17.0                                                                        | 50    |
| Cel przedmiotu                           | przygotowanie studentów do skutecznego i odpowiedzialnego prowadzenia negocjacji biznesowych oraz efektywnej komunikacji wewnętrznej poprzez rozwijanie umiejętności współdziałania i argumentowania, na bazie wiedzy z zakresu procesów negocjacyjnych i komunikacyjnych, a także kształtowanie postaw etycznego podejmowania decyzji w kontekście funkcjonowania organizacji. |                                                           |                                                                                                                                                                                                                                     |                        |                                                      |                                                                             |       |
| Efekty uczenia się przedmiotu            | Efekt kierunkowy                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                           | Efekt z przedmiotu                                                                                                                                                                                                                  |                        |                                                      | Sposób weryfikacji i oceny efektu                                           |       |
|                                          | [K7_W05] posiada pogłębioną wiedzę o łączeniu aspektów ekonomicznych, prawnych i etycznych w analizach oraz ich zastosowaniu w działalności przedsiębiorczej.                                                                                                                                                                                                                   |                                                           | zna i rozumie, jak przebiegają procesy negocjacji i komunikacji wewnętrznej w organizacji, uwzględniając ich kontekst ekonomiczny, prawny i etyczny oraz ich znaczenie w praktyce działania przedsiębiorstwa.                       |                        |                                                      | [SW2] Ocena wiedzy zawartej w prezentacji                                   |       |
|                                          | [K7_U05] potrafi współdziałać z innymi osobami w realizacji pracy zespołowej, zarówno w roli lidera jak i członka zespołu, skutecznie osiągając założone cele.                                                                                                                                                                                                                  |                                                           | potrafi prowadzić negocjacje biznesowe i komunikację wewnętrzną, skutecznie współdziałając z innymi osobami w zespole negocjacyjnym, pełniąc różne role zespołowe oraz stosując argumentację dostosowaną do celów i interesów stron |                        |                                                      | [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu |       |
|                                          | [K7_K02] jest gotów do działania w sposób przedsiębiorczy podejmując kompetentne i etyczne decyzje uwzględniające interes publiczny oraz wartości ekonomiczne, społeczne i środowiskowe.                                                                                                                                                                                        |                                                           | jest gotów podejmować w negocjacjach kompetentne i etyczne decyzje zapewniając dbałość o interes publiczny                                                                                                                          |                        |                                                      | [SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce   |       |

|                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                           |                         |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Treści przedmiotu                                                 | Treści przedmiotu - ćwiczenia<br>1. Negocjacje i komunikacja wprowadzenie<br>2. Zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej<br>3. Style komunikacji<br>4. Komunikacja w zespole projektowym i w organizacji<br>5. Zasady prezentacji<br>6. Aspekty komunikowania się w negocjacjach<br>7. Indywidualne style i strategie negocjacyjne<br>8. Etapy negocjacji<br>9. Przygotowanie do rozmów negocjacyjnych<br>10. Techniki argumentacji i wywierania wpływu<br>11. Negocjacje międzykulturowe<br>12. Komunikacja i negocjacje online<br>13. Rozwiązywanie konfliktów<br>14. Symulacje sytuacji negocjacyjnych |                                                                                                                           |                         |
| Wymagania wstępne i dodatkowe                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                           |                         |
| Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się     | Sposób oceniania (składowe)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Próg zaliczeniowy                                                                                                         | Składowa oceny końcowej |
|                                                                   | Indywidualna i zespołowa symulacja negocjacji (odgrywanie ról) z oceną refleksyjną                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 60.0%                                                                                                                     | 20.0%                   |
|                                                                   | Symulacja negocjacji – dyskusja refleksyjna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 60.0%                                                                                                                     | 10.0%                   |
|                                                                   | Test                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 60.0%                                                                                                                     | 70.0%                   |
| Zalecana lista lektur                                             | Podstawowa lista lektur                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 1. Cialdini R.: Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009                                                              |                         |
|                                                                   | Uzupełniająca lista lektur                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 1. 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.