

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOTIATION AND INTERNAL COMMUNICATION, PG_00071078						
Kierunek studiów	Analityka gospodarcza (studia w jęz. angielskim)						
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		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 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_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		
	[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		

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