



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje, PG_00072165						
Kierunek studiów	Zarządzanie inżynierskie						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027		
Poziom kształcenia	I stopnia - inżynierskie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	4	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	7	Liczba punktów ECTS			3.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Wydziały Politechniki Gdańskiej -> Wydział Zarządzania i Ekonomii -> Katedra Kapitału Ludzkiego						
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	30.0	15.0	0.0	0.0	0.0	45
	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	45	5.0		25.0		75
Cel przedmiotu	przygotowanie studentów do praktycznego prowadzenia i oceny negocjacji w kontekście inżynierskim i organizacyjnym na podstawie wiedzy z zakresu negocjacji oraz komunikacji interpersonalnej, oraz kształtowanie postaw związanych z odpowiedzialnością, współpracą i etycznym podejmowaniem decyzji w środowisku zawodowym.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[K6_K03] wykazuje się zdolnością do krytycznego i analitycznego myślenia oraz integruje wiedzę z wielu dyscyplin w celu podejmowania efektywnych decyzji		jest gotów do krytycznej analizy sytuacji negocjacyjnej, integracji wiedzy z zakresu komunikacji, zarządzania i zachowań organizacyjnych oraz podejmowania trafnych decyzji negocjacyjnych w oparciu o ocenę dostępnych informacji i interesów stron.			[SK1] Ocena umiejętności pracy w grupie [SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej [SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce	
	[K6_W04] wykazuje się kreatywnym i przedsiębiorczym działaniem w formułowaniu i realizowaniu innowacyjnych pomysłów		zna i rozumie proces negocjacji oraz zasady komunikacji interpersonalnej w kontekście przedsiębiorczego podejścia do formułowania oraz realizowania rozwiązań negocjacyjnych w środowisku inżynierskim i organizacyjnym.			[SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym	

Treści przedmiotu	Treści przedmiotu - wykład		
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Charakterystyka procesu negocjacji</li> <li>2. Style negocjacyjne</li> <li>3. Komunikacja interpersonalna jako podstawa negocjacji</li> <li>4. Elementy strategicznego przygotowania negocjacji</li> <li>5. Taktyka negocjacji</li> <li>6. Negocjacje zespołowe</li> <li>7. Negocjacje jako metoda rozwiązywania konfliktów</li> <li>8. Negocjacje wewnętrzne - w projekcie, w organizacji</li> <li>9. Negocjacje menedżerskie</li> <li>10. Negocjacje w działaniach przedsiębiorczych</li> <li>11. Trudne sytuacje negocjacyjne</li> <li>12. Kryteria oceny procesu negocjacyjnego</li> <li>13. Etyczne aspekty negocjacji</li> </ol>		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Treści przedmiotu - ćwiczenia		
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komunikacja w procesie negocjacji</li> <li>2. Analiza stylów negocjacji i komunikacji</li> <li>3. Zasady negocjacji w praktyce</li> <li>4. Negocjacje wewnętrzne w organizacji</li> <li>5. Przygotowanie do negocjacji w praktyce</li> <li>6. Negocjacje w praktyce inżyniera</li> <li>7. Ocena efektów negocjacji</li> <li>8. Wykorzystanie negocjacji w rozwiązywaniu konfliktów</li> </ol>		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	udział w zadaniach i ćwiczeniach na zajęciach	60.0%	40.0%
	zaliczający case-study	60.0%	60.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Ury W.P.B., Fisher R., "Dochodząc do Tak. Negocjowanie bez poddawania się"</p> <p>Cialdini R. "Wywieranie wpływu na ludzi"</p> <p>Nęcki Z. "Negocjacje w biznesie"</p> <p>Gmerek P.: "Negocjacje bez tajemnic: Poradnik dla początkujących i profesjonalistów"</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	<p>Lax A.D., Sebenius J.K.: "Negocjacje w trzech wymiarach. Jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne"</p> <p>Penc J.: "Komunikacja i negocjowanie w organizacji"</p> <p>Hocker J.L., Wilmot W.W., :Konflikty między ludźmi"</p>	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Przeanalizuj sytuacje negocjacyjną i wskaż jakie style reprezentują uczestnicy.</p> <p>Wskaż wszystkie elementy przygotowania strategicznego do negocjacji, które powinny zrealizować strony w procesie opisanych negocjacji.</p>		
Zajęcia praktyczne w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.