



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje, PG_00072184						
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	niestacjonarne	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	16.0	8.0	0.0	0.0	0.0	24
	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	24	5.0		46.0		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"> 1. Charakterystyka procesu negocjacji 2. Style negocjacyjne 3. Komunikacja interpersonalna jako podstawa negocjacji 4. Elementy strategicznego przygotowania negocjacji 5. Taktyka negocjacji 6. Negocjacje zespołowe 7. Negocjacje jako metoda rozwiązywania konfliktów 8. Negocjacje wewnętrzne - w projekcie, w organizacji 9. Negocjacje menedżerskie 10. Negocjacje w działaniach przedsiębiorczych 11. Trudne sytuacje negocjacyjne 12. Kryteria oceny procesu negocjacyjnego 13. Etyczne aspekty negocjacji 		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Treści przedmiotu - ćwiczenia		
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Komunikacja w procesie negocjacji 2. Analiza stylów negocjacji i komunikacji 3. Zasady negocjacji w praktyce 4. Negocjacje wewnętrzne w organizacji 5. Przygotowanie do negocjacji w praktyce 6. Negocjacje w praktyce inżyniera 7. Ocena efektów negocjacji 8. Wykorzystanie negocjacji w rozwiązywaniu konfliktów 		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	zaliczający case-study	60.0%	60.0%
	udział w zadaniach i ćwiczeniach na zajęciach	60.0%	40.0%
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 sytuację 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.