



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	NEGOTIATIONS, PG_00068801						
Kierunek studiów	Zarządzanie (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			1.0		
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 Katarzyna Stankiewicz				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	0.0	0.0	0.0	15
	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	15		2.0		8.0	25
Cel przedmiotu	Planuje i realizuje proces negocjacyjny dobierając odpowiedni do sytuacji styl negocjacji						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[K7_U04] potrafi opracować i przekonująco zaprezentować wyniki specjalistycznych analiz, zapewniając ich pogłębioną interpretację podczas debat i spotkań z różnymi odbiorcami.		prezentuje w przekonujący sposób plan realizacji procesu negocjacyjnego oraz zastosowania technik wspierających skuteczne negocjowanie, przedstawiając pogłębioną interpretację swojej koncepcji		[SU5] Ocena umiejętności zaprezentowania wyników realizacji zadania		
	[K7_K03] jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, wykazując się umiejętnością identyfikowania dylematów etycznych oraz rozpoznawania i oceny alternatywnych kierunków działań.		decyduje o wyborze stylu negocjacji bazując na pogłębionej analizie sytuacji		[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce		
Treści przedmiotu	Treści przedmiotu - ćwiczenia Definicje i istota negocjacji Style negocjacji Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej Emocje i percepcja w negocjacjach Analiza sytuacji konfliktowych - alternatywne metody rozwiązywania konfliktu Przygotowanie negocjacji: określenie celów, ustępstw i strategii, taktyki Źródła siły negocjacyjnej - BATNA; czas, miejsce Taktyki negocjacyjne Negocjacje zespołowe - jak zbudować efektywny zespół negocjacyjny Specyfika negocjacji wewnątrz organizacji i w realizacji projektów Elevator speech - jak zaprezentować swój projekt Negocjacje w czasach pandemii - wyzwania, zmiany procesu Negocjacje online - zagrożenia i korzyści Zasady skutecznych negocjacji						
Wymagania wstępne i dodatkowe							

Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Kolokwium lub prezentacja projektu badawczego dotyczącego negocjacji	60.0%	70.0%
	Udział w zadaniach praktycznych	85.0%	30.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Spangle M, Isenhart M.W, Negotiation: communication for diverse settings, Sae Publications, 2003,UK Fisher R., Ury W., Getting to yes: negotiating agreement without giving in, Penguin Books, 2000 Cialdini R., Influence: The Psychology of Persuasion	
	Uzupełniająca lista lektur	David S. Hames, Negotiation: Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions: Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, SAGE, 2011 Jean-Claude Usunier, Intercultural Business Negotiations. Deal-Making or Relationship Building Routledge, 8 paź 2018	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Jakie techniki wpływu można zastosować w podanej sytuacji negocjacyjnej?		
Zajęcia praktyczne w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.