



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negotiation Skills for Engineers , PG_00067000						
Kierunek studiów	Inżynieria energii odnawialnej (studia w języku angielskim)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2027/2028				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	2	Język wykładowy	angielski				
Semestr studiów	3	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	13.0	30		
Cel przedmiotu	Wykształcenie praktycznych umiejętności rozpoznawania i analizowania potrzeb oraz interesów stron, opracowywania strategii negocjacyjnych i prowadzenia negocjacji w środowisku zawodowym.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[K7_U03] efektywnie współpracuje w zespołach wielodyscyplinarnych, potrafi komunikować się z członkami zespołu i koordynować działania w projektach energetycznych	Student Współpracuje w zespole interdyscyplinarnym, planując i koordynując działania w procesie negocjacyjnym.			[SU1] Ocena realizacji zadania		
	[K7_U05] potrafi tworzyć zwięzłe i jasne raporty techniczne, dokumentując wyniki analiz i prezentując je w formie raportów	Student Syntetyzuje kluczowe ustalenia z negocjacji w zwięzłej formie pisemnej, jasno prezentując interesy stron i uzgodnione rozwiązania.			[SU1] Ocena realizacji zadania		
	[K7_K05] stosuje się do regulacji i norm prawnych dotyczących energetyki odnawialnej, w tym wiatrowej, zapewniając zgodność projektów oraz eksploatację instalacji energetycznej z obowiązującymi przepisami	Student Rozumie znaczenie uwzględniania obowiązujących norm i przepisów przy formułowaniu strategii negocjacyjnej.			[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce		
	[K7_K03] posiada kompetencje w zakresie komunikacji międzykulturowej, niezbędne w międzynarodowych projektach energetycznych, potrafi efektywnie współpracować z osobami z różnych kultur i środowisk, doceniając różnorodność	Student Komunikuje się skutecznie w sytuacjach międzykulturowych, dostosowując styl wypowiedzi do rozmówców oraz okazując szacunek dla różnorodności.			[SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce		
Treści przedmiotu	Treści przedmiotu - ćwiczenia 1.Negocjacje jako interakcje biznesowe 2. Źródła i dynamika konfliktu w sytuacjach zawodowych 3. Elementy i proces negocjacji 4. Przygotowanie do negocjacji: Analiza celów, potrzeb i interesów obu stron. 5. Techniki i style negocjacyjne jak radzić sobie z manipulacją i presją 6. Kluczowe zasady negocjacji (win-win, BATNA, ZOPA). 7.Specyfika komunikacji w negocjacjach						
Wymagania wstępne i dodatkowe							

Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Aktywnosc w trakcie zajęć	80.0%	50.0%
	Pisemne zadania (case study)	80.0%	50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Fisher, R., Ury, W. L., & Patton, B. (2011). Getting to yes: Negotiating agreement without giving in. Penguin. Fisher, R., & Ury, W. (2014). Getting past no: Negotiating with difficult people. Random House.	
	Uzupełniająca lista lektur	Cialdini, R.m (2021). Influence, New and Expanded: The Psychology of Persuasion, Harper Business; Expanded edition Voss, Ch. (2016) Never Split the Difference: Negotiating as if Your Life Depended on It. Harper Business;	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Symulacja negocjacji z trudnym rozmówcą		
	Wybór stylu negocjacji		
Zajęcia praktyczne w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.