



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	studia stacjonarne:	
	studia niestacjonarne:	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations in business	
Obowiązuje od roku akademickiego	2022/23	

USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Informatyka
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	studia stacjonarne i niestacjonarne
Zakres	wszystkie specjalności
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Informatyki Stosowanej
Koordynator przedmiotu	dr inż. Ludomir Tuszyński
Zatwierdził	Dziekan Wydziału Elektrotechniki, Automatyki i Informatyki dr hab. inż. Roman Deniziak, prof. PŚk

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów		przedmiot kształcenia ogólnego – HES
Status przedmiotu		wybieralny
Język prowadzenia zajęć		polski
Usytuowanie w planie studiów - semestr	studia stacjonarne	semestr IV
	studia niestacjonarne	semestr II / semestr III
Wymagania wstępne		brak
Egzamin (TAK/NIE)		NIE
Liczba punktów ECTS		1

Forma prowadzenia zajęć		wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
Liczba godzin w semestrze	studia stacjonarne:	15				
	studia niestacjonarne:	9				

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty uczenia się	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Student zna i rozumie podstawy komunikacji i przyczyn powstawania konfliktów	INF1_W24
	W02	Student zna i rozumie proces negocjacyjny.	INF1_W24
	W03	Student zna i rozumie podstawy strategii negocjacji w zależności od sytuacji.	INF1_W24
	W04	Student zna i rozumie rolę komunikacji werbalnej i pozawerbalnej w procesie negocjacji.	INF1_W24
Umiejętności	U01	Student potrafi określić czym są negocjacje i w jakich sytuacjach konieczne jest ich prowadzenie.	INF1_U24
	U02	Student potrafi zastosować określone strategie i techniki negocjacyjne.	INF1_U24
Kompetencje społeczne	K01	Student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, posiadając świadomość znaczenia wiedzy o negocjacjach dla umiejętności rozwiązywania konfliktów.	INF1_K03, INF1_K04, INF1_K05

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	1. Pojęcie negocjacji, znaczenie negocjacji w zarządzaniu organizacją. Negocjowanie jako proces komunikacyjny. 2. Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów, sporów, sytuacji kryzysowych. 3. Style i techniki negocjacyjne (dominujący, kompromisowy, unikający, dostosowawczy, współpracujący). 4. Planowanie, przebieg, zakończenie, ocena negocjacji. 5. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach. 6. Skuteczny negocjator (cechy, mity i rzeczywistość). 7. Negocjacje w działalności przedsiębiorstwa. Negocjacje międzynarodowe (różnice kulturowe, język negocjacji).

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów uczenia się					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01			X			
W02			X			
W03			X			
W04			X			
U01			X			
U02			X			
K01			X			

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej 50% punktów z kolokwium

NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS												
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta										Jed- nostka
		studia stacjonarne					studia niestacjonarne					
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	W	C	L	P	S	W	C	L	P	S	h
		15					9					
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2					2					h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	17					11					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	0,68					0,44					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	8					14					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	0,32					0,56					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	0					0					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	0,0					0,0					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	25					25					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	1										ECTS

LITERATURA

1. Błaut R., Skuteczne negocjacje, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 2000.
2. Dawson R., Sekrety udanych negocjacji, MT Biznes, Warszawa 2011.
3. Fisher R., Ury W., Patron B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 1996.
4. Kamiński J., Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2003.
5. Kendik M., Negocjacje międzynarodowe, Difin, Warszawa 2009.
6. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2000.
7. Rządca R. A., Wujec P., Negocjacje, PWE, Warszawa 1999.
8. Watkins M., Sztuka negocjacji w biznesie, Helion, Gliwice 2005.