



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	studia stacjonarne:	Z-IZPP2-U-106
	studia niestacjonarne:	Z-IZPPN2-U-106
Nazwa przedmiotu	Komunikacja i negocjacje	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Communication and Negotiation	
Obowiązuje od roku akademickiego	2025/2026	

USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Inżynieria Zarządzania Procesami Produkcyjnymi
Poziom kształcenia	II stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne i niestacjonarne
Zakres	Wszystkie zakresy
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Organizacji
Koordynator przedmiotu	dr Edyta Gąsiorowska-Mącznik
Zatwierdził	dr hab. inż. Dariusz Bojczuk, prof. PŚk

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Przedmiot kształcenia ogólnego	
Status przedmiotu	Obowiązkowy	
Język prowadzenia zajęć	Polski	
Usytuowanie w planie studiów - semestr	studia stacjonarne	Semestr I
	studia niestacjonarne	Semestr I
Wymagania wstępne	Brak	
Egzamin (TAK/NIE)	Nie	
Liczba punktów ECTS	2	

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

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Student ma pogłębioną wiedzę na temat strategii rozwiązywania konfliktów gospodarczych zachodzących wewnątrz oraz w otoczeniu organizacji.	IZPP2_W01
	W02	Student zna normy obowiązujące przy rozstrzygnięciu sporów powstałych w toku realizacji umowy handlowej.	IZPP2_W01
	W03	Student ma pogłębioną wiedzę z zakresu różnych form komunikacji interpersonalnej na poziomie werbalnym i pozawerbalnym.	IZPP2_W01
Umiejętności	U01	Student potrafi zaplanować i przeprowadzić proces negocjacyjny przy wykorzystaniu poznanych strategii i taktyk negocjacyjnych.	IZPP2_U02 IZPP2_U06 IZPP2_U07
	U02	Student posługuje się normami prawnymi i etycznymi regulującymi rozstrzygnięcie sporów gospodarczych.	IZPP2_U02 IZPP2_U06
	U03	Student potrafi tworzyć i podtrzymywać relacje interpersonalne z uwzględnieniem różnic kulturowych.	IZPP2_U07
Kompetencje społeczne	K01	Student jest gotów pracować i komunikować się w grupie oraz bronić własnych poglądów w poszanowaniu innych opinii i stanowisk.	IZPP2_K03
	K02	Student jest gotów działać w sposób przedsiębiorczy i szukać korzystnego rozwiązania konfliktu.	IZPP2_K02
	K03	Student jest gotów pracować i podejmować decyzje związane z procesem negocjacyjnym w warunkach stresu i niepewności oraz przestrzega zasad etyki zawodowej negocjatora.	IZPP2_K03

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	Komunikacja werbalna i jej uwarunkowania kulturowe. Komunikacja niewerbalna w procesie negocjacji. Asertywność jako obrona przed presją i manipulacją w negocjacjach. Przyczyny negocjacji handlowych. Strategie i taktyki negocjacyjne. Impas. Alternatywne rozwiązywanie sporów. Znaczenie osobowości negocjatora w procesie negocjacji. Rola różnic kulturowych w negocjacjach na przykładzie wybranych krajów.
laboratorium	Autoprezentacja. Komunikacja asertywna. Przygotowanie się do negocjacji. Wybór i opracowanie strategii negocjacyjnych. Wykorzystanie taktyk w negocjacjach. Opracowywanie scenariuszy negocjacyjnych i ich negocjowanie. Negocjacje zespołowe. Wykorzystanie chwytów erystycznych w praktyce negocjacji. Wywieranie wpływu na negocjatora i obrona przed manipulacją. Mediacje jako alternatywna forma rozwiązywania sporów. Rozmowa kwalifikacyjna jako specyficzna forma negocjacji.

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne (prezentacja referatu, pokaz umiejętności praktycznych, aktywność)
W01			X			
W02			X			
W03			X			
U01						X
U02						X
U03						X
K01						X
K02						X
K03						X

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Pozytywna ocena z kolokwium zaliczeniowego.
laboratorium	zaliczenie z oceną	Prezentacja referatu, przygotowanie scenariuszy negocjacyjnych, negocjacje praktyczne oraz aktywność studentów w trakcie zajęć.

NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS												
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta										Jednostka
		studia stacjonarne					studia niestacjonarne					
		W	C	L	P	S	W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	15		15			9		9			h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2		2			2		2			h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	34					22					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	1,4					0,9					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	16					28					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	0,6					1,1					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	25					25					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	1,0					1,0					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50					50					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	2										ECTS

LITERATURA

1. Fisher R., Ury W., Patton B., (2009), *Dochodząc do TAK: negocjowanie bez poddawania się*, PWE, Warszawa
2. McKay M., Davis M., Fanning P., (2021), *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, wyd. GWP, Gdańsk
3. Pease A., Paese B., (2019), *Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów*, wyd. Rebus, Poznań
4. Gates S., (2023), *The negotiation book. Your definitive guide to successful negotiating*, John Wiley & Sons (pozycja dostępna online)