



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	studia stacjonarne:	Z-ZB-409
	studia niestacjonarne:	Z-ZBN-409
Nazwa przedmiotu	Komunikacja i negocjacje	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Communication and negotiation	
Obowiązuje od roku akademickiego	2026/2027	

USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW

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

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów		Przedmiot kierunkowy
Status przedmiotu		Obowiązkowy
Język prowadzenia zajęć		Polski
Usytuowanie w planie studiów - semestr	studia stacjonarne	Semestr IV
	studia niestacjonarne	Semestr IV
Wymagania wstępne		Organizacja i zarządzanie, Zarządzanie zasobami ludzkimi
Egzamin (TAK/NIE)		Nie
Liczba punktów ECTS		3

Forma prowadzenia zajęć		wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
Liczba godzin w semestrze	studia stacjonarne:	15		30		
	studia niestacjonarne:	9		18		

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Ma wiedzę na temat strategii rozwiązywania konfliktów gospodarczych zachodzących wewnątrz oraz w otoczeniu organizacji.	ZB1_W05
	W02	Zna normy obowiązujące przy rozstrzyganiu sporów powstałych w toku realizacji umowy handlowej.	ZB1_W08
	W03	Ma wiedzę z zakresu różnych form komunikacji interpersonalnej na poziomie werbalnym i pozawerbalnym.	ZB1_W10
Umiejętności	U01	Potrafi zaplanować i przeprowadzić proces negocjacyjny przy wykorzystaniu poznanych strategii i taktyk negocjacyjnych.	ZB1_U11
	U02	Posługuje się normami prawnymi i etycznymi regulującymi rozstrzyganie sporów gospodarczych.	ZB1_U10
	U03	Potrafi tworzyć i podtrzymywać relacje interpersonalne z uwzględnieniem różnic kulturowych.	ZB1_U08
Kompetencje społeczne	K01	Jest gotów pracować i komunikować się w grupie oraz bronić własnych poglądów w poszanowaniu innych opinii i stanowisk.	ZB1_K03
	K02	Jest gotów myśleć w sposób przedsiębiorczy i szukać korzystnego rozwiązania konfliktu.	ZB1_K04
	K03	Jest gotów pracować i podejmować decyzje związane z procesem negocjacyjnym w warunkach stresu i niepewności oraz przestrzega zasad etyki zawodowej negocjatora.	ZB1_K06

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, referat, scenariusz, ćwiczenia praktyczne)
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	Kolokwium semestralne.
laboratorium	zaliczenie z oceną	Prezentacje referatów, przygotowanie scenariuszy negocjacyjnych, negocjacje praktyczne oraz aktywność studentów w trakcie zajęć.

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		30			9		18			
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2		2			2		2			h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	49					31					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	2,0					1,2					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	26					46					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	1,0					1,8					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	50					50					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	2					2					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	75					75					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	3										ECTS

LITERATURA

1. Fisher R., Ury W., (2015), *Getting to Yes*, Penguin books, UK.
2. Kendik M., (2009), *Negocjacje międzynarodowe*, wyd. Difin, Warszawa.
3. McKay M., Davis M., Fanning P., (2021), *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, wyd. GWP, Gdańsk.

4. Morek R., (2004), *ADR – w sprawach gospodarczych*, wyd. C.H. Beck, Warszawa.
5. Neyman M., (2005), *Komunikacja i kultura biznesu w Europie. Wybrane zagadnienia*, wyd. Akademia Koźmińskiego, Warszawa.
6. Nęcki Z., Błaszczuk K., Uździcki R., (2009), *Komunikacja i negocjacje a współdziałanie interpersonalne*, wyd. A. Marszałek, Toruń.
7. Pease A., Paese B., (2019), *Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów*, wyd. Rebus, Poznań.
8. Rosa G., (2009), *Komunikacja i negocjacje w biznesie*, wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin