



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	studia stacjonarne:	Z-ZB2-106
	studia niestacjonarne:	Z-ZBN2-106
Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Business negotiations	
Obowiązuje od roku akademickiego	2026/2027	

USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	ZARZĄDZANIE BIZNESOWE
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 kierunkowy
Status przedmiotu		Obowiązkowy
Język prowadzenia zajęć		Polski
Usytuowanie w planie studiów - semestr	studia stacjonarne	Semestr I
	studia niestacjonarne	Semestr I
Wymagania wstępne		-
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	Student w pogłębionym stopniu ma wiedzę z zakresu różnych form komunikacji interpersonalnej na poziomie werbalnym i pozawerbalnym w procesie negocjacyjnym.	ZB2_W07
	W02	Student ma pogłębioną wiedzę dotyczącą roli negocjatora i mediatora w procesie negocjacji.	ZB2_W03
Umiejętności	U01	Student potrafi współpracować z innymi osobami, a także kierować pracą zespołu realizującego zadania z zakresu negocjacji w biznesie.	ZB2_U07
	U02	Student potrafi komunikować się z otoczeniem, negocjować, utrzymując partnerskie relacje interpersonalne i biznesowe z poszanowaniem kultury języka, współpracując ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców.	ZB2_U08
Kompetencje społeczne	K01	Student jest gotów do myślenia i działania w sposób zaangażowany, twórczy i przedsiębiorczy w procesie negocjacji biznesowych.	ZB2_K03
	K02	Student jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia roli negocjatora oraz podejmowania działań na rzecz przestrzegania i kształtowania zasad etyki zawodu, z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych.	ZB2_K04

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	Przygotowanie do negocjacji w biznesie. Konflikt. Strategie i taktyki negocjacyjne. Impas w rozmowach. Alternatywne sposoby rozwiązywania sporów (ADR). Różnice osobowościowe negocjatorów. Różnice kulturowe w negocjacjach. Wywieranie wpływu a manipulacja. Etyka negocjacji.
ćwiczenia	Autoprezentacja. Komunikacja asertywna. Przygotowanie merytoryczne i proceduralne do negocjacji. Wybór i opracowanie strategii negocjacyjnych. Wykorzystanie taktyk w negocjacjach. Gry negocjacyjne. Opracowywanie scenariuszy negocjacyjnych i ich negocjowanie. Wywieranie wpływu na negocjatora i obrona przed manipulacją. Alternatywne formy rozwiązywania sporów.

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne (prezentacje, dyskusje, gry i scenariusze negocjacyjne)
W01			X			
W02			X			
U01						X
U02						X
K01						X
K02						X

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej 50% możliwych punktów z kolokwium semestralnego.
ćwiczenia	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	3				2	3				h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	50					32					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	2,0					1,3					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	25					43					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	1,0					1,7					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	2,0					2,0					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*, wyd. 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. Nęcki Z., Błaszczak K., Uździcki R. (2009), *Komunikacja i negocjacje a współdziałanie interpersonalne*, wyd. A. Marszałek, Toruń.
6. Rosa G. (2009), *Komunikacja i negocjacje w biznesie*, wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.