

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Negocjacje**

Nazwa w języku angielskim: **Negotiations**

Karta przedmiotu ważna od roku akademickiego: **2026/2027**

Kierunek studiów: **Zarządzanie**

Poziom studiów: **Studia II stopnia**

Forma studiów: **Niestacjonarne**

Profil: **Praktyczny**

Specjalność:

Język wykładowy: **Polski**

Jednostka prowadząca: **Wydział Nauk Społecznych i Technicznych**

Opiekun przedmiotu: **dr hab. Rafał Czachor, prof. UJW**

OBciążENIE STUDENTA

	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium
Liczba godzin zajęć dydaktycznych organizowanych przez Uczelnię		14			
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta		25			
Forma zaliczenia		zaliczenie na ocenę			
Liczba punktów ECTS		1			

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

Brak

CELE PRZEDMIOTU

C1	Zapoznanie z podstawami psychologii negocjacji – istota procesu, jego etapy i uwarunkowania efektywności – podstawowe zagadnienia
C2	Przyswojenie zasad analizy procesu przygotowania do negocjacji (opracowanie strategii, planu działania, praca nad argumentacją). Elementy procesu negocjacyjnego. Fazy i dynamika negocjacji. Style negocjacyjne
C3	Nabycie praktycznych umiejętności związanych z prowadzeniem negocjacji oraz ćwiczenie umiejętności niezbędnych w procesie prowadzenia negocjacji. Rozwijanie cech interpersonalnych skutecznego negocjatora

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA – PEU		
Z zakresu wiedzy:		
PEU_W01	Student posiada wiedzę na temat uwarunkowań psychologicznych, socjologicznych, międzykulturowych i etycznych procesu negocjacyjnego.	
PEU_W02	Student zna specyfikę procesu negocjacji, jego zalety i ograniczenia oraz sposoby i techniki postępowania podczas negocjacji.	
Z zakresu umiejętności:		
PEU_U01	Student potrafi przeprowadzić samodzielnie lub w zespole proces negocjacyjny, dostosowuje do wymogów sytuacji techniki i styl negocjacji oraz dostosowuje proces negocjacji do środowiska w którym się znajduje, uwzględnia różnice międzykulturowe negocjując z przedstawicielami innych kultur.	
PEU_U02	Student umie zintegrować i zastosować wiedzę z różnych dziedzin aby zanalizować sytuację konfliktową i zaproponować sposoby rozwiązania . Potrafi dokonać oceny prawidłowości przebiegu i skuteczności procesu negocjacyjnego.	
Z zakresu kompetencji społecznych:		
PEU_K01	Ma świadomość zasobów swojej wiedzy i umiejętności oraz rozumie potrzebę ciągłego dokształcania się w zakresie negocjowania.	
TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć – Ćwiczenia		Liczba godzin
CW1	Psychologia negocjacji- istota procesu, jego etapy i uwarunkowania skuteczności- podstawowe zagadnienia. Diagnoza własnego stylu rozwiązywania konfliktów. Analiza procesu przygotowania do negocjacji (opracowanie strategii, planu działania, praca nad argumentacją , strategia negocjacji). Elementy procesu negocjacyjnego. Fazy i dynamika negocjacji.	4
CW2	Czynniki kształtujące skuteczność negocjacji (kompetencje negocjatora a sytuacja konfliktowa). Uwarunkowania kulturowe i psychologiczne procesu negocjacji.	2
CW3	Negocjacje – sytuacja różnicy interesów: jak rozwiązywać konflikty oraz przezwyciężać sytuacje patowe. Typowe błędy w ocenie partnerów negocjacyjnych.	2
CW4	Style negocjowania a efektywność – techniki negocjacyjne, symulacje i gry. Pozycja negocjacyjna a skuteczność technik.	2
CW5	Elementy komunikacji w negocjacjach (werbalne i niewerbalnej – techniki zwiększające efektywność – techniki perswazji i wpływu społecznego).	2
CW6	Techniki manipulacyjne stosowane w negocjacjach, jak im przeciwdziałać – rozwijanie umiejętności kontroli emocjonalnej w trudnych sytuacjach negocjacyjnych. Strategie przełamывania i radzenia sobie z blokowaniem, atakami i trikami.	2
Razem		14

Stosowane narzędzia dydaktyczne	
1	Wykład
2	Case study
3	Praca w grupach
4	Ćwiczenia
5	Ćwiczenia: Sesje rozwiązywania problemu
6	Ćwiczenia: Symulacje prowadzenia negocjacji

METODY I FORMY OCENY

OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA

Formy oceny (F lub P)*	Numer efektu uczenia	Metody oceny osiągnięcia efektu kształcenia
F	PEU_W01, PEU_W02, PEU_U01, PEU_U02, PEU_K01	Ocena prowadzonych analiz, ocena analiz, praca w grupie, ocena prezentacji z zakresu negocjacji
P	PEU_W01, PEU_W02, PEU_U01, PEU_U02, PEU_K01	Ocena symulacji negocjacyjnej

*F – ocena formująca (w trakcie semestru), P – ocena podsumowująca (na koniec semestru)

KRYTERIA OCENY

OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Nr PEK	ocena dost	ocena db	ocena bdb
PEK_W01	Student posiada podstawową wiedzę na temat uwarunkowań psychologicznych, socjologicznych, międzykulturowych i etycznych procesu negocjacji.	Student dodatkowo posiada pogłębioną wiedzę na temat uwarunkowań psychologicznych, socjologicznych, międzykulturowych i etycznych procesu negocjacji.	Student dodatkowo posiada obszerną wiedzę na temat uwarunkowań psychologicznych, socjologicznych, międzykulturowych i etycznych procesu negocjacji.
PEK_W02	Student wystarczająco zna specyfikę procesu negocjacji, jego zalety i ograniczenia oraz sposoby i techniki postępowania podczas	Student dodatkowo dobrze zna specyfikę procesu negocjacji, jego zalety i ograniczenia oraz sposoby i techniki postępowania podczas	Student dodatkowo świetnie zna specyfikę procesu negocjacji, jego zalety i ograniczenia oraz umiejętnie stosuje sposoby i techniki postępowania

	negocjacji.	negocjacji.	podczas negocjacji..
PEK_U01	Student umie zastosować podstawową wiedzę z różnych dziedzin aby zanalizować problem i zaproponować sposoby jego rozwiązania.	Student dodatkowo umie zintegrować i zastosować wiedzę z różnych dziedzin aby zanalizować problem i zaproponować zróżnicowane sposoby jego rozwiązania.	Student dodatkowo umie zintegrować i zastosować wiedzę z różnych dziedzin aby zanalizować problem i zaproponować sposoby jego rozwiązania mając świadomość ograniczeń i możliwości
PEK_U02	Student potrafi przeprowadzić w zespole proces negocjacyjny oraz dostosowuje proces negocjacji do środowiska w którym się znajduje.	Student dodatkowo potrafi przeprowadzić samodzielnie lub w zespole proces negocjacyjny oraz dostosowuje proces negocjacji do środowiska, w którym się znajduje, uwzględniając różnice międzykulturowe w biznesie.	Student dodatkowo potrafi przeprowadzić samodzielnie lub w zespole proces negocjacyjny, dostosowuje do wymogów sytuacji techniki i styl negocjacji oraz dodatkowo dostosowuje proces negocjacji do środowiska w którym się znajduje, uwzględniając i wykorzystując różnice międzykulturowe w biznesie.
PEK_K01	Student potrafi ogólnie opisać zasoby swej wiedzy oraz posiadane umiejętności w zakresie zarządzania wiedzą i demonstrować chęć ciągłego doskonalenia się.	Student dodatkowo demonstrować aktywną postawę w prezentacji swej wiedzy i umiejętności oraz potrafi analizować odmienne punkty widzenia na problem.	Student dodatkowo wykazuje się umiejętnościami współpracy w zespole, chętnie dzieli się swoją wiedzą ze współpracownikami.

LITERATURA PODSTAWOWA
Fisher R., <i>Dochodząc do TAK</i> , 2004 i następne Tabernacka M., <i>Negocjacje i mediacje w sferze publicznej</i> , 2018
LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA
Dobek-Ostrowska B., <i>Podstawy komunikowania społecznego</i> , 2004
ŹRÓDŁA INTERNETOWE
Portale branżowe

**MACIERZ POWIĄZANIA
EFEKTÓW KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU NEGOCJACJE
Z EFEKTAMI UCZENIA NA KIERUNKU ZARZĄDZANIE**

Przedmiotowy efekt kształcenia	Odniesienie przedmiotowego efektu do efektów kształcenia zdefiniowanych dla kierunku studiów i specjalności	Cele przedmiotu	Treści programowe	Numer narzędzia dydaktycznego
PEK_W01	K_W01	C1	ĆW.1.	1
PEK_W02	K_W03	C2	ĆW1, ĆW2	2
PEK_U01	K_U01 K_U03	C3	ĆW3	3, 5
PEK_U02	K_U02 K_U04	C3	ĆW4, ĆW5	3, 6
PEK_K01	K_K01	C3	ĆW6	3, 5