

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Negocjacje - rozwiązywanie konfliktów**

Nazwa w języku angielskim: **Negotiations conflict resolution**

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

Kierunek studiów: **Zarządzanie**

Poziom studiów: **Studia I stopnia**

Forma studiów: **Niestacjonarne**

Profil: **Praktyczny**

Specjalność:

Język wykładowy: **Polski**

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

Opiekun przedmiotu: **dr Jolanta Dmowska, prof. UJW**

OBCIĄŻENIE STUDENTA

	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium	Projekt	Laboratorium
Liczba godzin zajęć dydaktycznych organizowanych przez Uczelnię			18		
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta			75		
Forma zaliczenia			zaliczenie na ocenę		
Liczba punktów ECTS			3		

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

Brak

CELE PRZEDMIOTU

C1.	Nabywanie umiejętności przeprowadzenia negocjacji podczas rozwiązywania konfliktów, posługiwania się nowoczesnym procesem negocjacji
C2	Nabywanie umiejętności organizowania zespołu negocjacyjnego i oceniania rezultatów jego pracy
C3	Rozwinięcie pożądanых cech i umiejętności interpersonalnych skutecznego negocjatora oraz nabywanie umiejętności korzystania z zasad sprzyjających osiągnięciu celów negocjacji
C4.	Nabywanie umiejętności dobierania stylu negocjowania, który prowadzi do uzyskiwania pożądanых rezultatów i pomniejsza straty

C5	Nabycie umiejętności dobierania stosownych taktyk negocjacyjnych dla każdej fazy negocjacji
C5	Nabycie wiedzy o zasadach budowania skutecznej argumentacji i umiejętności w jej stosowaniu

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ – PEU	
Z zakresu wiedzy:	
PEU_W01	Student zna przebieg procesu negocjacji
PEU_W02	Student zna i potrafił zorganizować zespół negocjacyjny oraz przejawiać pożądane, podczas negocjacji zachowania sprzyjające sprawnemu negocjowaniu i rozwiązywaniu konfliktów
Z zakresu umiejętności:	
PEU_U01	Student zna i potrafi dobierać styl negocjowania, argumentację i taktyki do sytuacji (fazy) negocjacyjnej
PEU_U02	Student zna i potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji z przypisaniem ról dla członków zespołu negocjacyjnego
Z zakresu kompetencji społecznych:	
PEU_K01	Student umie przenieść wiedzę z zakresu negocjacji na grunt praktyczny, rozumie potrzebę permanentnego kształcenia się i doskonalenia umiejętności komunikowania się dotyczące konfliktów i negocjacji

TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć – KONWERSATORIUM		Liczba godzin
K1	Istota negocjacji. Komunikacja interpersonalna a negocjacje	2
K2	Wywieranie wpływu na ludzi	2
K3	Negocjacje jako konflikt	2
K4	Postępowanie podczas negocjacji.	2
K5	.Negocjacje pośrednie	2
K6	Komunikacja w negocjacjach. Uwarunkowania kulturowe negocjacji	2
K7	Organizowanie zespołu negocjacyjnego wraz z przypisaniem ról i usadowieniem. Przeprowadzenie negocjacji zespołowych przy współudziale obserwatorów	2
K8	Arkusz przygotowania do negocjacji	3
K9	Kontrakt końcowy. Zaliczenie przedmiotu	1
Razem		18

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	
1.	Pogadanka z elementami dyskusji

2. Scenariusz negocjacji (wraz z kontraktem końcowym)

METODY I FORMY OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Formy oceny (F lub P)*	Numer efektu uczenia się (przedmiotowego)	Metody oceny osiągnięcia efektu uczenia się
F	PEU_W01, PEU_W02, PEU_K01	Ocena wypowiedzi
F	PEU_W01, PEU_W02, PEU_K01	Ocena wypowiedzi
F	PEU_U01, PEU_U02, PEU_K01	Ocena wypowiedzi
F	PEU_U02, PEU_U01, PEU_K01	Ocena przygotowanego arkusza negocjacji oraz kontraktu końcowego
P	PEU_W01, PEU_W02, PEU_U01, PEU_U02, PEU_K01	Ocena przygotowanego arkusza negocjacji oraz kontraktu końcowego

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

KRYTERIA OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Nr PEU	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
PEU_W01	Student posiada podstawową wiedzę na temat uwarunkowań skutecznej komunikacji.	Student dodatkowo posiada szczegółową wiedzę na temat skutecznej komunikacji.	Student dodatkowo posiada ponadplanową wiedzę na temat uwarunkowań skutecznej komunikacji, doskonale rozumie interakcje zachodzące w trakcie negocjacji, zna zasady efektywnego słuchania.
PEU_W02	Student zna reguły wywierania wpływu na ludzi	Student zna reguły wywierania wpływu na ludzi i potrafi scharakteryzować zaprezentowane przez R. Cialdiniego.	Student zna reguły wywierania wpływu na ludzi i potrafi scharakteryzować zaprezentowane przez R. Cialdiniego oraz zaproponować własne przykłady z życia.
PEU_U01	Student potrafi wykorzystać konflikt do zawarcia porozumienia. Zna style negocjowania.	Student umie wykorzystać konflikt do zawarcia porozumienia oraz umie ogólnie scharakteryzować siatkę stylów rozwiązywania konfliktów.	Student umie wykorzystać konflikt do zawarcia porozumienia oraz umie szczegółowo scharakteryzować siatkę stylów rozwiązywania konfliktów.
PEU_U02	Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji w formie scenariusza negocjacji i kontraktu końcowego	Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji w formie scenariusza negocjacji i kontraktu końcowego z ogólnym wyjaśnieniem jego elementów	Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji w formie scenariusza negocjacji i kontraktu końcowego ze szczegółowym wyjaśnieniem jego elementów
PEU_K01	Student potrafi przenieść wiedzę z zakresu negocjacji na grunt praktyczny	Student potrafi przenieść i wykorzystać wiedzę i spostrzeżenia nabyte w ramach zajęć na grunt praktyczny, rozumie potrzebę permanentnego kształcenia się	umie przenieść i wykorzystać wiedzę i spostrzeżenia nabyte w ramach zajęć na grunt praktyczny, ponadto dostrzega związku pomiędzy teorią i praktyką; potrafi twórczo

		i doskonalenia umiejętności komunikowania się dotyczące konfliktów i negocjacji	zaimplementować wiedzę w zakresie negocjacji i rozwiązywania sytuacji konfliktowych
--	--	---	---

LITERATURA PODSTAWOWA	
Krzyminiewska G., Techniki negocjacji, wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.	
Cichobłaziński L., Techniki negocjacji, mediacji, wyd. politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2008	
LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA	
Dąbrowski P. J., Praktyczna teoria negocjacji, Wyd. SORBOG, Warszawa 1991	
ŹRÓDŁA ELEKTRONICZNE	

MACIERZ POWIĄZANIA

EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA PRZEDMIOTU NEGOCJACJE – ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW Z EFEKTAMI UCZENIA SIĘ NA KIERUNKU ZARZĄDZANIE

Przedmiotowy efekt uczenia się	Odniesienie przedmiotowego efektu do efektów uczenia się zdefiniowanych dla kierunku studiów i specjalności	Cele przedmiotu	Treści programowe	Numer narzędzia dydaktycznego
PEU_W01	K_W01	C1	K1, K5	1
PEU_W02	K_W01	C2	K3	1
PEU_U01	K_U01	C5,C6	K4 K7	1
PEU_U02	K_U03	C3,C4	K2,K4,	2
PEU_K01	K_K01, K_K04	C6	K6, K8	1,2