

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Negocjacje w biznesie**

Nazwa w języku angielskim: **Negotiation in business**

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

Kierunek studiów: **Pedagogika**

Poziom studiów: **Studia I stopnia**

Forma studiów: **Niestacjonarne**

Profil: **Praktyczny**

Specjalność: **HR Business Partner**

Język wykładowy: **Polski**

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

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

OBCIĄŻENIE STUDENTA

	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium	Projekt	Laboratorium
Liczba godzin zajęć dydaktycznych organizowanych przez Uczelnię		20			
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta		75			
Forma zaliczenia		Zaliczenie z oceną			
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.

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ – PEU	
Z zakresu wiedzy:	
PEU_W01	Student zna przebieg procesu negocjacji.
PEU_W02	Student zna pożądane, podczas negocjacji zachowania sprzyjające sprawnemu negocjowaniu i rozwiązywaniu konfliktów.
Z zakresu umiejętności:	
PEU_U01	Student potrafi dobierać styl negocjowania, argumentację i taktyki do sytuacji (fazy) negocjacyjnej.
PEU_U02	Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji z przypisaniem ról dla członków zespołu negocjacyjnego.
Z zakresu kompetencji społecznych:	
PEU_K01	Student jest gotów 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 – ćwiczenia		Liczba godzin
Ć1	Wprowadzenie. Omówienia zasad zaliczenia przedmiotu. Istota negocjacji. Komunikacja interpersonalna a negocjacje.	2
Ć2	Wywieranie wpływu na ludzi.	2
Ć3	Negocjacje jako konflikt.	2
Ć4	Postępowanie podczas negocjacji.	2
Ć5	Negocjacje pośrednie.	2
Ć6	Komunikacja w negocjacjach. Uwarunkowania kulturowe negocjacji.	2
Ć7	Organizowanie zespołu negocjacyjnego wraz z przypisaniem ról i usadowieniem. Przeprowadzenie negocjacji zespołowych przy współudziale obserwatorów.	2
Ć8	Arkusz przygotowania do negocjacji. Kontrakt końcowy.	4
Ć9	Zaliczenie przedmiotu.	2
Razem		20

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
Fć	PEU _W01, PEU _W02, PEU _U01, PEU _U02, PEU _K01	Ocena wypowiedzi.
Pć	PEU _W01, PEU _W02, PEU _U01, PEU _U02, PEU _K01	Zaliczenie w formie ustnej lub pisemnej.

*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 gotów jest 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 i doskonalenia umiejętności komunikowania się dotyczące konfliktów i negocjacji.	Umie przenieść i wykorzystać wiedzę i spostrzeżenia nabyte w ramach zajęć na grunt praktyczny, ponadto dostrzega związku pomiędzy teorią i praktyką; potrafi twórczo zaimplementować wiedzę w zakresie negocjacji i rozwiązywania sytuacji konfliktowych.

LITERATURA PODSTAWOWA
Niemczyk A., Kędzierski M., O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka, OnePress, Gliwice 2019 i późniejsze.
Tabernacka M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Warszawa 2018.
LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA
Cichobłaziński L., Techniki negocjacji i mediacji, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2008.
ŹRÓDŁA ELEKTRONICZNE

MACIERZ POWIĄZANIA
EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA PRZEDMIOTU NEGOCJACJE W BIZNESIE
Z EFEKTAMI UCZENIA SIĘ NA KIERUNKU PEDAGOGIKA

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_W05	C1-3	Ć1-9	1
PEU_W02	K_U07	C1-3	Ć1-9	1
PEU_U01	K_U02	C1-3	Ć1-9	1
PEU_U02	K_U07	C1-3	Ć1-9	2
PEU_K01	K_K02, K_K05	C1-3	Ć1-9	1,2