

Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki

KARTA PRZEDMIOTU

Negocjacje – prywatnie i zawodowo <i>nazwa przedmiotu</i>
Negotiations – privately and professionally <i>nazwa przedmiotu w języku angielskim</i>
polski <i>język wykładowy</i>
Oferta Centrum Pedagogiki i Psychologii PK <i>kategoria przedmiotu/grupa zajęć</i>

Cykl kształcenia rozpoczynający się od: rok akademicki 2025/2026, semestr zimowy

Jednostka organizacyjna: Międzywydziałowe kierunki studiów

Kierunek studiów: wszystkie

Specjalność: wszystkie

Profil studiów: ogólnoakademicki

Poziom studiów: I lub II stopień

Forma studiów: wszystkie

Wymagania wstępne:

Nie określono wymagań wstępnych

Cele przedmiotu:

1. Przygotowanie i przeprowadzenie negocjacji.
2. Definiowanie roli negocjatora i sytuacji negocjacyjnej.
3. Rozpoznawanie własnego zachowania podczas negocjacji.
4. Skuteczne prowadzenie oraz domykanie negocjacji.
5. Poznanie stylów, strategii i technik prowadzenia negocjacji.
6. Poznanie technik służących wzbudzaniu osobistego zaangażowania negocjatora w proces negocjacji.

Efekty uczenia się:

Kod efektu uczenia się	Opis efektu uczenia się	Kod kierunkowego efektu uczenia się
------------------------	-------------------------	-------------------------------------

Wiedza		
Absolwent zna i rozumie:		
EW1	role negocjatora, sytuacja negocjacyjną, zasady i reguły negocjacji, ramy negocjacyjne, style prowadzenia negocjacji	
EW2	zasady, strategie i taktyki prowadzenia negocjacji, reakcje na konflikt, dziesięć najczęściej stosowanych technik negocjacyjnych	
EW3	własną pozycję życiową zgodnie z analizą transakcyjną E. Berne	
Umiejętności		
Absolwent potrafi:		
EU1	wykorzystać wiedzę teoretyczną uzyskaną w trakcie zajęć do analizowania i interpretowania zachowań swoich i innych osób podczas negocjacji	
EU2	skutecznie zastosować zasady, strategie i taktyki prowadzenia negocjacji	
Kompetencje społeczne		
Absolwent jest gotów do:		
EK1	świadomego prowadzenia procesu negocjacyjnego w życiu zawodowym i prywatnym	

Forma zajęć, semestralna liczba godzin:

Semestr	Punkty ECTS	Forma zaliczenia (E/Z)	Wykłady (W)	Ćwiczenia (C)	Laboratoria (L)	Laboratoria komputerowe (LK)	Projekty (P)	Seminaria (S)	Praktyka zawodowa (PZ)
	1	Z		15					

E – egzamin; Z – zaliczenie

Treści programowe:

Lp.	Forma zajęć	Tematyka zajęć	Liczba godzin
1	C	Przygotowanie do negocjacji. Rola negocjatora. Sytuacja negocjacyjna. Zasady i reguły negocjacji. Określanie ram negocjacyjnych. Style prowadzenia negocjacji.	4
2	C	Zasady, strategie i taktyki prowadzenia negocjacji. Reakcje na konflikt: dominacja, uległość, kompromis, wycofywanie się, unikanie. Negocjacje twarde, miękkie i zasadnicze.	4
3	C	Dziesięć najczęściej stosowanych technik negocjacyjnych.	4
4	C	Określenie własnej pozycji życiowej i analiza jej wpływu na relacje w procesie negocjacji – analiza transakcyjna E. Berne.	3

Praca własna studenta:

Lp.	Opis pracy własnej	Liczba godzin
-----	--------------------	---------------

1	Studiowanie literatury przedmiotu	5
2	Przygotowanie materiałów do zajęć	5

Metody dydaktyczne:

pogadanka, pokaz multimedialny, ćwiczenia, praca w grupach, gra dydaktyczna

Metody i techniki kształcenia na odległość:

pogadanka, pokaz multimedialny, ćwiczenia, praca w grupach, gra dydaktyczna

Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się:

systematyczna obecność na zajęciach i aktywność

Kryteria oceny:

1. zna wszystkie wymagane terminy z zakresu negocjacji
2. potrafi zastosować wszystkie techniki negocjacyjne
3. potrafi zorganizować pracę własną oraz zespołu, do którego należy

Literatura:

obowiązkowa:

1. Red. L. Gracz, K. Słupińska – Negocjacje i komunikacja, 2018, wyd. edu-Libri

zalecana/fakultatywna:

1. E. Berne - W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich, 2024, Wydawnictwo Naukowe PWN
2. R. Cialdini – Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk, 2016, GWP