


**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez  
Unię Europejską w ramach  
Europejskiego Funduszu  
Społecznego

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY


<b>Nazwa przedmiotu</b>		<b>Kod ECTS</b>	
Negocjacje/Komunikacja interpersonalna		4.0.3602	
<b>Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot</b>			
Zakład Zarządzania Zasobami Ludzkimi			
<b>Studia</b>			
wydział	kierunek	poziom	drugiego stopnia
Wydział Zarządzania	Finanse i rachunkowość	forma	stacjonarne
		moduł	wszystkie
		specjalnościowy	wszystkie
		specjalizacja	wszystkie
<b>Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)</b>			
dr Joanna Litwin			
<b>Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin</b>		<b>Liczba punktów ECTS</b>	
<b>Formy zajęć</b>		2	
Wykład		1 ECTS - udział w zajęciach	
<b>Sposób realizacji zajęć</b>		1 ECTS - przygotowanie do dyskusji oraz do	
zajęcia on-line, zajęcia w sali dydaktycznej		kolokwium (studiowanie literatury)	
<b>Liczba godzin</b>			
Wykład: 15 godz.			
<b>Termin realizacji przedmiotu</b>			
2024/2025 zimowy			
<b>Status przedmiotu</b>		<b>Język wykładowy</b>	
obowiązkowy		polski	
<b>Metody dydaktyczne</b>		<b>Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dyskusja</li> <li>- Praca w grupach</li> <li>- Wykład konwersatoryjny</li> <li>- Wykład z prezentacją multimedialną</li> </ul>		<b>Sposób zaliczenia</b>	
		Zaliczenie na ocenę	
		<b>Formy zaliczenia</b>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- wykonanie pracy zaliczeniowej - projekt lub prezentacja</li> <li>- kolokwium</li> </ul>	
		<b>Podstawowe kryteria oceny</b>	
		Wiedza z obszaru określonego poprzez materiały zaprezentowane podczas zajęć. Zakres treści określono w polu „Treści programowe”. Projekt zespołowy - ocena potwierdzająca realizację zakładanych efektów kształcenia (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość), Norma zaliczenia: ≤ 50% - ndst; 51% - 60% - dst; 61%-70% - dst plus; 71%-80% - db; 81% -90%- db plus; ≥91% - bdb).	
<b>Sposób weryfikacji założonych efektów uczenia się</b>			

zakładany efekt kształcenia	Praca w grupach	Dyskusja	Projekt zaliczeniowy/Kolokwium
FiRMU2_W01	x	x	x
FiRMU2_W04			x
FiRMU2_W6		x	x
FiRMU2_U06	x		
FiRMU2_U08	x	x	x
FiRMU2_K06	x	x	
FiRMU2_K06	x	x	x

**Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi****A. Wymagania formalne**

Ukończone studia pierwszego stopnia

**B. Wymagania wstępne**

Podstawy zarządzania, zachowania organizacyjne

**Cele kształcenia**

Celem zajęć jest przekazanie wiedzy dotyczącej efektywnej komunikacji interpersonalnej oraz wskazanie sposobów i zasad prowadzenia skutecznych negocjacji.

**Treści programowe**

1. Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia).
2. Etapy negocjacji.
3. Taktyki i orientacje negocjacyjne - cechy skutecznego negocjatora.
4. Negocjacje w różnych kulturach.
5. Komunikacja werbalna - rodzaje, cechy, elementy procesu, model komunikacji, bariery, zasady komunikowania.
6. Komunikacja niewerbalna - cechy, formy, rodzaje.
7. Rola komunikacji w motywowaniu - rola kierownika, relacje interpersonalne.
8. Zaliczenie.

**Wykaz literatury****Literatura wymagana do ostatecznego zaliczenia zajęć:**

1. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016.
2. W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013.
3. Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017.
4. Praca zbiorowa: Negocjacje – droga do paktu społecznego. Doświadczenia, treść, partnerzy, formy, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1995
5. L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019.

**Literatura uzupełniająca:**

1. L. Kamiński, Komunikacja korporacyjna a biznes, Branta, Katowice 2007
2. Knocińska A., A. Stefańska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura – komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014.
3. K. Błaszczak, R. Uźdźicki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010

**Kierunkowe efekty uczenia się**

FiRMU2\_W01  
FiRMU2\_W04  
FiRMU2\_W06  
FiRMU2\_U07  
FiRMU2\_U06  
FiRMU2\_K06  
FiRMU2\_K03

**Wiedza**

FiRMU2\_W01 Ma rozszerzoną wiedzę o finansach i rachunkowości, ich miejscu w systemie nauk społecznych i relacjach do innych nauk społecznych.  
FiRMU2\_W04 Ma rozszerzoną wiedzę o poglądach na temat struktur i instytucji ekonomiczno-społecznych oraz rodzajów więzi społecznych i o ich historycznej ewolucji.  
FiRMU2\_W06 Ma pogłębianą wiedzę o normach i regułach (prawnych, organizacyjnych, moralnych i etycznych) w zakresie finansów i rachunkowości. Zna i rozumie pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego.

	<b>Umiejętności</b>  FiRMU2_U07 Umie samodzielnie zaproponować rozwiązania konkretnych problemów z zakresu finansów i rachunkowości w oparciu o założone kryteria i doprowadzić do podjęcia rozstrzygnięć w tym zakresie. FiRMU2_U06 Wykorzystuje zdobytą wiedzę w sposób kreatywny w różnych zakresach i formach do rozwiązywania problemów z zakresu finansów i rachunkowości pojawiających się w praktyce gospodarczej. Zna ograniczenia przydatności stosowanej wiedzy.
	<b>Kompetencje społeczne (postawy)</b>  FiRMU2_K06 Kreatywność: <ul style="list-style-type: none"><li>- ma zdolność twórczego myślenia, potrafi wyjść poza utarte schematy,</li><li>- potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy,</li><li>- potrafi elastycznie dostosować się do zmieniających się wymogów otoczenia.</li></ul> FiRMU2_K03 Komunikacja: <ul style="list-style-type: none"><li>- potrafi w sposób zrozumiały dla innych przedstawić swój pogląd, zagadnienie,</li><li>- odważnie (ale z rozwagą) wyraża swoje zdanie, nie boi się zadawać pytań,</li><li>- potrafi kulturalnie uczestniczyć w dyskusji,</li><li>- umie wyrażać konstruktywną krytykę,</li><li>- potrafi komunikować się na specjalistyczne tematy z zakresu finansów i rachunkowości ze zróżnicowanym kręgiem odbiorców.</li></ul>
<b>Kontakt</b>  joanna.litwin@ug.edu.pl	