

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje/Komunikacja interpersonalna, PG_00154488						
Kierunek studiów	Finanse i rachunkowość (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		1.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Organizacji i Zarządzania -> Zakład Zarządzania Zasobami Ludzkimi						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Joanna Litwin				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	15		10.0		0.0	25
Cel przedmiotu	Przekazanie wiedzy dotyczącej efektywnej komunikacji interpersonalnej (werbalnej i niewerbalnej) oraz wskazanie etapów, zasad i sposobów prowadzenia skutecznych negocjacji.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[FiRMU2_K06] Kreatywność: - ma zdolność twórczego myślenia, potrafi wyjść poza utarte schematy, - potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy, - potrafi elastycznie dostosować się do zmieniających się wymogów otoczenia.	Jest świadomy konieczności różnicowania swoich postaw, zachowań i działań w zależności od roli odgrywanej w procesie negocjacji oraz procesach komunikacji interpersonalnej wspierających ten proces.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[FiRMU2_W01] Ma rozszerzoną wiedzę o finansach i rachunkowości, ich miejscu w systemie nauk społecznych i relacjach do innych nauk społecznych.	Potrafi scharakteryzować najważniejsze etapy procesu negocjacji, uwzględniając role poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego. Ma wiedzę na temat metod wzmacniania oraz wykorzystania pozycji negocjacyjnej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[FiRMU2_K03] Komunikacja: - potrafi w sposób zrozumiały dla innych przedstawić swój pogląd, zagadnienie, - odważnie (ale z rozwagą) wyraża swoje zdanie, nie boi się zadawać pytań, - potrafi kulturalnie uczestniczyć w dyskusji, - umie wyrażać konstruktywną krytykę, - potrafi komunikować się na specjalistyczne tematy z zakresu finansów i rachunkowości ze zróżnicowanym kręgiem odbiorców.	Potrafi dobierać argumenty w dyskusji oraz dopasować przekaz i sposób zachowania się do cech odbiorcy, aby podnieść skuteczność przekazu oraz osiągnąć cele negocjacyjne.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[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.	Potrafi współpracować w grupie negocjacyjnej, kierować nią, dobierać takie sposoby i metody działania, które pozwolą na efektywną i skuteczną realizację zleconych do wykonania zadań.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[FiRMU2_W06] Ma pogłębioną 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.	Jest świadomy różnic prowadzenia negocjacji i w komunikacji z różnymi podmiotami. Stara się dobierać zróżnicowane metody, różnorodne środki komunikacji tak, żeby szanować odrębność oraz skuteczniej osiągnąć porozumienie respektując zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[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.	Umie znaleźć adekwatną strategię działania w sytuacji negocjacyjnej. Potrafi komunikować się z otoczeniem w taki sposób, aby zwiększyć prawdopodobieństwo osiągnięcia satysfakcjonującego porozumienia.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[FiRMU2_W04] Ma rozszerzoną wiedzę o poglądach na temat struktur i instytucji ekonomiczno społecznych oraz rodzajów więzi społecznych i o ich historycznej ewolucji.	Zna i rozumie w sposób pogłębiony zasady prowadzenia negocjacji oraz sposoby kształtowania płaszczyzn komunikacji z podmiotami wewnętrznymi i zewnętrznymi.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
Treści przedmiotu	1. Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia) 2. Etapy negocjacji. 3. Cechy skutecznego negocjatora. 4. Taktyki i orientacje negocjacyjne. 5. Manipulacje w negocjacjach. 6. Komunikacja werbalna - rodzaje, cechy, elementy procesu komunikacji, bariery, zasady komunikowania. 7. Komunikacja niewerbalna - cechy, formy, rodzaje. 8. Rola komunikacji w motywowaniu - rola kierownika, relacje interpersonalne		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Kolokwium (pytania otwarte)	51.0%	100.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013. Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017. L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. L. Kamiński, Komunikacja korporacyjna a biznes, Branta, Katowice 2007
	Uzupełniająca lista lektur	1. Praca zbiorowa: Negocjacje droga do paktu społecznego. Doświadczenia, treść, partnerzy, formy, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1995 2. A. Knocińska, A. Stefańska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014. 3. K. Błaszczak, R. Uźdżicki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Przedstaw podstawowe działania podejmowane w ramach przygotowania do negocjacji. 2. Przedstaw zalety i wady komunikacji jedno- i dwukierunkowej.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.