

Nazwa przedmiotu		Negocjacje i komunikacja interpersonalna				Kod ECTS	14.3.E.SL.3719					
						Pkt.ECTS	4					
Jednostka prowadząca przedmiot		INNA	Nazwa kierunku		Ekonomia	Nazwa specjalności		SRB;				
Nazwisko prowadzącego		prof. UG dr hab. Anita Szymańska										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	0	Ćwiczenia	30	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		2 SS2,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):				60		Semestr:		4,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):				40		Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:				100		Język wykładowy:		polski				
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.										
Metody dydaktyczne		Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Dyskusja na zajęciach konwersatoryjnych, Aktywność w grupach, współpraca, Studia przypadków, Projekty indywidualne,										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		brak										
Wymagania wstępne		brak										
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia		Zaliczenie na ocenę										
Kryteria oceny		Zgodnie z regulaminem studiów.										
Cele przedmiotu												
Celem zajęć jest przekazanie wiedzy dotyczącej sposobów i zasad prowadzenia skutecznych negocjacji oraz efektywnej komunikacji interpersonalnej.												
Efekty uczenia się												
Wiedza		E2_W11	Zna szczegółowe zasady i mechanizmy komunikacji i negocjacji stanowiące podstawę relacji pomiędzy organizacją a człowiekiem.									
Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza												
Efekty		egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
E2_W11				X					X	X		X
Umiejętności		E2_U06	posiada umiejętność wykorzystania w praktyce różnych form i zakresu zdobytej wiedzy z zakresu negocjacji i komunikacji interpersonalnej, uzupełniając ją o samodzielną krytyczną analizę skuteczności i przydatności									
Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności												
Efekty		egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
E2_U06									X	X		
Treści programowe												
Negocjacje - wprowadzenie (definicje, cele, zasady prowadzenia). Etapy i elementy procesu negocjacji. Role członków zespołu negocjacyjnego. Taktyki i orientacje negocjacyjne. Cechy skutecznego negocjatora. Negocjacje w różnych kulturach. Komunikacja werbalna - rodzaje, cechy, elementy procesu, model komunikacji, bariery, zasady komunikowania. Komunikacja												

niewerbalna - cechy, formy, rodzaje. Rola komunikacji w motywowaniu - rola kierownika, relacje interpersonalne.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

Literatura podstawowa:

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. Ch. Hamilton, Skuteczna komunikacja w biznesie, PWN, Warszawa 2011.

Literatura uzupełniająca:

5. L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019.
6. Knocińska A., A. Stefańska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura - komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014.
7. W. Golnau, M. Kalinowski, J. Litwin, Zarządzanie zasobami ludzkimi, wyd. 3, CeDeWu, Warszawa 2012.

Kontakt

anita.szymanska@ug.edu.pl,