



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Communication and negotiations, PG_00045328					
Kierunek studiów	Inżynieria danych					
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2024/2025			
Poziom kształcenia	I stopnia - inżynierskie	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych	
			Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnokaademiczny			
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni			
Rok studiów	1	Język wykładowy	angielski			
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS	2.0			
Profil kształcenia	ogólnokaademiczny	Forma zaliczenia	zaliczenie			
Jednostka prowadząca	Wydział Zarządzania i Ekonomii -> Katedra Przedsiębiorczości					
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Katarzyna Stankiewicz				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Katarzyna Stankiewicz				
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	0.0	0.0	30
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	30	2.0	18.0	50	
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przygotowanie studentów do efektywnego komunikowania się w procesie pracy zespołowej oraz udziału w negocjacjach z wewnętrznymi i zewnętrznymi klientami projektu.					
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[K6_K02] podejmuje kompetentne i etyczne decyzje w celu tworzenia i utrzymania wartości ekonomicznych, społecznych i środowiskowych		podejmuje w negocjacjach kompetentne i etyczne decyzje zapewniając dbałość o interes publiczny		[SK5] Ocena umiejętności rozwijywania problemów występujących w praktyce	
	[K6_U02] przygotowuje i przedstawia w sposób przekonujący profesjonalne prezentacje wyników swoich działań, z ich zaawansowaną interpretacją		negocjuje skutecznie ze zróżnicowanymi grupami odbiorców przedstawiając przekonujące argumenty i ich pogłębioną interpretację		[SU4] Ocena umiejętności korzystania z metod i narzędzi	
	[K6_U03] wykazuje się profesjonalnym i efektywnym działaniem w ramach pracy zespołowej, zarówno w roli lidera, jak i członka zespołu		analizuje sytuacje biznesowe pod kątem możliwości zastosowania negocjacji lub mediacji, prawidłowo przeprowadzając proces przygotowania i wdrażając, samodzielnie i w zespole, zasady efektywnych negocjacji i mediacji		[SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu	

Treści przedmiotu	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wprowadzenie - proces komunikacji interpersonanej</li> <li>Komunikacja verbalna i niewerbalna</li> <li>Style komunikacji międzyludzkiej</li> <li>Charakterystyka pracy zespołowej, podejmowanie decyzji w zespole</li> <li>Komunikacja jako narzędzie budowania klimatu pracy zespołowej</li> <li>Role w zespole</li> <li>barier w komunikowaniu się zespołów</li> <li>Komunikacja w zespole zróżnicowanym, wirtualnym</li> <li>Prezentacja jako forma komunikacji</li> <li>Alternatywne metody rozwiązywania konfliktów (ADR)</li> <li>Proces negocjacji, typy i style negocjacji</li> <li>Przygotowanie, techniki i ocena negocjacji</li> </ul>				
Wymagania wstępne i dodatkowe					
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej		
	Aktywność w czasie realizacji ćwiczeń	80.0%	40.0%		
	Praca pisemna	60.0%	30.0%		
	Case-study i prezentacja zespołowa	60.0%	30.0%		
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Cialdini, R. (2006), Influence: The Psychology of Persuasion, Revised Edition Harper</p> <p>Fisher, R., Ury, W.L. (2011) <a href="#">Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In</a>. Penguin Books.</p> <p>Kahneman, D.(2013) Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux</p> <p>Voss, Ch. (2016) Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It. Harper Business.</p>			
	Uzupełniająca lista lektur	<p>Malhotra, D., <a href="#">Bazerman</a>, M. (2008), Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond. Bantam; NO-VALUE edition</p>			
	Adresy eZasobów	<p>Adresy na platformie eNauczanie: Communication and Negotiations - 8ee - 671 24/25 - Moodle ID: 45624 <a href="https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=45624">https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=45624</a></p>			
Przykładowe zagadnienia/przykładowe pytania/realizowane zadania	<p>Wraz z zespołem przeprowadźcie ankietę dotyczącą najczęściej popełnianych w komunikacji błędów i zaprezentujcie wyniki w czasie kolejnych zajęć.</p> <p>Opisz i oceń metody rozwiązywania konfliktów w zespole na wybranym przykładzie (rzeczywistym i aktualnym).</p>				
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy				

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.