



Sztuka negocjacji

Karta opisu przedmiotu (sylabus)

Informacje podstawowe

Kierunek studiów Jakość i rozwój produktu Specjalność - Jednostka organizacyjna UEP Poziom kształcenia studia drugiego stopnia (po st. inżynierskich) Forma studiów stacjonarne Profil kształcenia ogólnoakademicki		Cykl dydaktyczny 2025/2026 Kod przedmiotu UEPJiRPS.44A.206032.25 Język wykładowy Polski Obligatoryjność Do wyboru Blok zajęciowy Blok A	
Osoba odpowiedzialna za treść sylabusu		Sylwia Michalak	
Okres Semestr 3		Forma zaliczenia Zaliczenie Forma prowadzenia i godziny zajęć • Uczestnictwo w wykładach: 15	
		Liczba punktów ECTS 2	

Cele uczenia się dla przedmiotu

C1	Uzyskanie wiedzy na temat zasad prowadzenia rozmów negocjacyjnych w różnych sytuacjach
C2	Nabywanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych zgodnie z zasadami retoryki i erystyki
C3	Rozwijanie wrażliwości na aspekty etyczne w komunikacji międzyludzkiej podczas negocjacji

Cele kształcenia UEP

Kod	Treść celu
CS2_1.1	student krytycznie rozważa kwestie teoretyczne i praktyczne

Kod	Treść celu
CS2_1.2	student krytycznie ocenia alternatywy w celu wypracowania optymalnego rozwiązania
CS2_1.3	student rozumie najważniejsze aspekty wpływu makro- i mikrootoczenia na decyzje biznesowe
CS2_2.3	student przygotowuje prace pisemne i prezentacje ustne zgodnie ze standardami akademickimi
CS2_3.1	student rozumie i docenia, jak względy etyczne oraz zasady zrównoważonego rozwoju wpływają na decyzje biznesowe
CS2_3.2	student rozumie społeczną odpowiedzialność biznesu i istotę zrównoważonego rozwoju
CS2_3.3	student rozumie i docenia inne kultury oraz międzynarodową i społeczną różnorodność

Wymagania wstępne

Brak

Efekty uczenia się dla przedmiotu

Kod	Efekty w zakresie	Kierunkowe efekty uczenia się	Metody weryfikacji
Wiedzy			
W1	Student wyjaśnia zasady prowadzenia rozmów negocjacyjnych w różnych sytuacjach z uwzględnieniem zasad etyki.	K2_W01, K2_W04, K2_W10	Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach
W2	Student charakteryzuje pojęcie retoryki i erystyki, ich istotę, rolę oraz tłumaczy ich zastosowanie w negocjacjach.	K2_W01, K2_W04	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach
W3	Student porównuje komunikację perswazyjną i manipulacyjną oraz objaśnia techniki obrony przed manipulacją podczas negocjacji.	K2_W01, K2_W04	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach
W4	Student wymienia i charakteryzuje zasady prowadzenia konstruktywnych rozmów w sytuacjach negocjacyjnych.	K2_W01, K2_W04	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach
W5	Student objaśnia zasady prowadzenia debaty, skutecznego argumentowania oraz prowadzenia rozmów zamykających negocjacje.	K2_W01, K2_W04	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach
Umiejętności			
U1	Student przewiduje skutki prowadzenia rozmów negocjacyjnych w różnych sytuacjach oraz posługuje się zasadami etyki prowadząc rozmowy negocjacyjne.	K2_U01, K2_U02, K2_U12	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach

Kod	Efekty w zakresie	Kierunkowe efekty uczenia się	Metody weryfikacji
U2	Student posługuje się zasadami retoryki i erystyki w negocjacjach.	K2_U01, K2_U02, K2_U12	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach
U3	Student wykrywa komunikację perswazyjną i manipulacyjną oraz proponuje techniki obrony przed manipulacją podczas negocjacji.	K2_U01, K2_U02, K2_U12	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach
U4	Student planuje argumentację podczas debaty oraz komunikację zamykającą rozmowy negocjacyjne.	K2_U01, K2_U02, K2_U12	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach
Kompetencje społecznych			
K1	Student jest wrażliwy na przestrzeganie zasad etyki w negocjacjach.	K2_K05	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach

Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Cele kształcenia dla przedmiotu	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1.	Wprowadzenie do negocjacji - definicje, sytuacje negocjacyjne, cele, proces, style prowadzenia negocjacji, sztuka negocjacji, kompetencje negocjatora, etyka w negocjacjach	C1, C3	W1, U1, K1
2.	Retoryka i erystyka w negocjacjach - definicje, istota, rola, zasady i techniki	C2, C3	W2, U2, K1
3.	Komunikacja konfrontacyjna i konstruktywna w negocjacjach - od prezentacji stanowisk do prowadzenia rozmów o interesach stron	C1, C3	W1, W4, U1, U2, K1
4.	Perswazja i manipulacja w negocjacjach - mechanizmy perswazji, prowadzenie rozmów perswazyjnych, rozpoznanie i obrona przed manipulacją. Omówienie przykładów z praktyki gospodarczej	C1, C3	W3, U3, K1
5.	Sztuka prowadzenia mowy retorycznej	C2, C3	W2, W5, U2, U4, K1
6.	Erystyka jako sztuka dyskusowania - techniki w różnych sytuacjach negocjacyjnych. Omówienie przykładów z praktyki gospodarczej	C2, C3	W5, U4, K1
7.	Sztuka debaty - argumentacja i kontrargumentacja w negocjacjach	C1, C2, C3	W5, U4, K1
8.	Zamknięcie negocjacji - prowadzenie rozmów końcowych	C1, C3	W5, U4, K1

Literatura

Obowiązkowa

1. Kowalewski, P., Profesjonalne negocjacje (2022), Psychologia rozmów (nie tylko) biznesowych, Helion S.A.
2. Hebrajska, G., (2020). Perswazja i manipulacja w komunikacji: wybrane zagadnienia. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
3. Lewicki, R.J., Saunders D., Barry B., Minton J. (2018), Zasady negocjacji. Kompendium wiedzy dla trenerów i managerów, wyd. IV uaktualnione, Dom Wydawniczy Rebis.
4. Rzędowska, A., i Rzędowski J., (2009). Mówca doskonały: wystąpienia publiczne w praktyce. Wydawnictwo Helion.

Zalecana

1. Kozak, R., (2021). Wystąpienia publiczne: opowieść biznesowa: 4-godzinna sesja coachingowa, która przygotowuje cię do każdego wystąpienia. MT Biznes.
2. Fisher, R., Ury W., Patton B. (2016), Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się., Wydanie III zmienione, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
3. Ury, W., (2014), Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
4. Schopenhauer, A., (1997). Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów. Alma-Press Sp. z o.o.

Informacje rozszerzone

Metody nauczania:

Metoda sytuacyjna, Wykład z prezentacją multimedialną, Dyskusja, Analiza przypadków

Metody nauczania	Sposób zaliczenia	Warunki zaliczenia przedmiotu
Wykład	Sprawdzian pisemny z otwartymi pytaniami, Esej / referat, Udział w dyskusji / Uczestnictwo w zajęciach	Zdobycie min. 55% punktów z zadań (esej, udział w dyskusji podczas zajęć)

Rozliczenie punktów ECTS

Forma aktywności studenta	Średnia liczba godzin* przeznaczonych na zrealizowane aktywności	
Uczestnictwo w wykładach	15	
Przygotowanie referatu	15	
Przygotowanie do sprawdzianu/ kolokwium	10	
Konsultacje z prowadzącym/i zajęcia	10	
Zbieranie informacji do zadanej pracy	5	
Przeprowadzenie badań literaturowych	5	
Łączny nakład pracy studenta	Liczba godzin 60	ECTS 2.0
Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela	Liczba godzin 25	ECTS 1.0

* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

Kierunkowe efekty uczenia się

Kod	Treść
K2_K05	absolwent jest gotów do społecznie odpowiedzialnego i profesjonalnego pełnienia ról zawodowych, wykorzystywania wiedzy i umiejętności w zakresie jakości i rozwoju produktów z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych, postępując zgodnie z zasadami etyki i dbając o dorobek i tradycje zawodu
K2_U01	absolwent potrafi pozyskiwać, analizować, integrować i wykorzystywać informacje właściwe dla studiowanego kierunku z dostępnej literatury oraz wybranych baz danych, dokonywać ich syntezy, interpretacji i krytycznej oceny, a także wyciągać wnioski i formułować opinie
K2_U02	absolwent potrafi posługiwać się wybranymi standardami i normami oraz wykorzystać w sposób krytyczny zdobytą wiedzę w celu rozwiązania praktycznych problemów gospodarczych i podejmowania decyzji menedżerskich
K2_U12	absolwent potrafi brać udział w debacie na tematy związane z zagadnieniami właściwymi dla kierunku studiów, przedstawiać różne opinie i stanowiska oraz dyskutować o nich
K2_W01	absolwent zna i rozumie w pogłębionym stopniu wybrane fakty i zjawiska stanowiące zaawansowaną wiedzę z zakresu dyscyplin tworzących podstawy teoretyczne programu studiów dla kierunku studiów jakością i rozwój produktu
K2_W04	absolwent zna i rozumie w pogłębionym stopniu społeczno-ekonomiczne, prawne oraz etyczne uwarunkowania działalności gospodarczej, w tym zasady ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego
K2_W10	absolwent zna i rozumie zasady rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, w szczególności opartych na wykorzystaniu nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych z wykorzystaniem wiedzy właściwej dla kierunku studiów

Ten utwór jest dostępny na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowa (CC BY 4.0). Autor: Sylwia Michalak