

**Podstawy negocjacji i mediacji***Fundamentals of negotiation and mediation*

Program studiów dla przedmiotu obowiązujący od cyklu kształcenia	2025/2026
Kierunek studiów	Marketing
Rok i semestr studiów	Rok II/ Semestr III
Poziom kształcenia	Studia I stopnia
Profil kształcenia na kierunku	Praktyczny
Moduł kształcenia dla przedmiotu	Kierunkowy
Nazwa specjalizacji (jeśli przedmiot specjalizacyjny)	-

Forma zajęć	Liczba godzin		ECTS	Forma zaliczenia	Waga
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne			
Wykład	30	16	5	Egzamin	50%
Warsztaty	30	24		Zaliczenie na ocenę	50%
Razem za zajęcia dydaktyczne	60	40			
Praca własna studenta	65	85			
Ogółem	125	125			

Cele kształcenia dla przedmiotu

1.	Przekazanie studentom wiedzy na temat negocjacji i mediacji.
2.	Rozwinięcie umiejętności analizowania sytuacji stron biorących udział w negocjacjach, umacniania pozycji w negocjacjach, przygotowania się do poprowadzenia negocjacji, przeprowadzenia negocjacji, rozpoznania sytuacji konfliktowej i przeprowadzenia procesu mediacji.
3.	Uświadczenie społecznej odpowiedzialności negocjatora i mediatora, znaczenia negocjacji i mediacji w kształtowaniu relacji międzyludzkich i rozwiązywaniu konfliktów.

Efekty uczenia się

WIEDZA			
L.p.	Efekty przedmiotowe (Student zna i rozumie)	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
W1	Student zna zasady prowadzenia negocjacji i mediacji w biznesie, polityce i sprawach prywatnych.	MAR_WG01 MAR_WG06 MAR_WK01 MAR_WK05	Egzamin pisemny (i/lub egzamin ustny jako poprawkowy). Aktywność na zajęciach. Rozwiązywanie zadań i przykładów w trakcie zajęć. Analiza studium przypadku.
W2	Student zna sposoby przygotowania się do przeprowadzenia negocjacji i mediacji, strategię i taktykę przeprowadzania negocjacji, strategię ułatwiającą rozwiązywanie konfliktów.	MAR_WG01 MAR_WG06 MAR_WK01 MAR_WK05	Egzamin pisemny (i/lub egzamin ustny jako poprawkowy). Aktywność na zajęciach. Rozwiązywanie zadań i przykładów w trakcie zajęć. Analiza studium przypadku.
W3	Student zna narzędzia pracy negocjatorów i mediatorów, operacyjne rozwiązania ułatwiające realizację założonych celów i obranych strategii negocjacyjnych i mediacji.	MAR_WG01 MAR_WG06 MAR_WK01 MAR_WK05	Egzamin pisemny (i/lub egzamin ustny jako poprawkowy). Aktywność na zajęciach. Rozwiązywanie zadań i przykładów w trakcie zajęć. Analiza studium przypadku.

UMIEJĘTNOŚCI			
L.p.	Efekty przedmiotowe (Student potrafi)	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
U1	Student potrafi przeprowadzić analizę oczekiwań, oraz interesów stron negocjacji, dobrać osoby do zespołu negocjacyjnego, podejmować działania budujące siłę negocjacyjną.	MAR_UW04 MAR_UW05 MAR_UO01	Egzamin pisemny (egzamin ustny jako poprawkowy). Aktywność na zajęciach.



			Rozwiązywanie zadań i przykładów w trakcie zajęć. Analiza studium przypadku.
U2	Student potrafi przeprowadzić pełny proces przygotowania do negocjacji, wykorzystywać informacje pozyskiwane w negocjacjach, zastosować najważniejsze taktyki negocjacyjne.	MAR_UW04 MAR_UW05 MAR_UO01	Egzamin pisemny (egzamin ustny jako poprawkowy). Aktywność na zajęciach. Rozwiązywanie zadań i przykładów w trakcie zajęć. Analiza studium przypadku.
U3	Student potrafi ocenić sytuację konfliktową, postępować w sposób ułatwiający sterowanie konfliktem, prowadzić mediację.	MAR_UW04 MAR_UW05 MAR_UO01	Egzamin pisemny (egzamin ustny jako poprawkowy). Aktywność na zajęciach. Rozwiązywanie zadań i przykładów w trakcie zajęć. Analiza studium przypadku.

KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
L.p.	Efekty przedmiotowe (Student jest gotów do)	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
K1	Student jest gotów do poprowadzenia negocjacji biznesowych, społecznych i prywatnych.	MAR_KK02 MAR_KK03 MAR_KO02 MAR_KR02	Aktywność na zajęciach. Rozwiązywanie zadań i przykładów w trakcie zajęć. Analiza studium przypadku.
K2	Student jest gotów do poprowadzenia mediacji w rozwiązaniu konfliktu i zapobiegania konfliktom.	MAR_KK02 MAR_KK03 MAR_KO02 MAR_KR02	Aktywność na zajęciach. Rozwiązywanie zadań i przykładów w trakcie zajęć. Analiza studium przypadku.
K3	Student jest gotów do wykorzystywania technik negocjacji dla budowania długotrwałych relacji międzyludzkich.	MAR_KK02 MAR_KK03 MAR_KO02 MAR_KR02	Aktywność na zajęciach. Rozwiązywanie zadań i przykładów w trakcie zajęć. Analiza studium przypadku.

Treści kształcenia

L.p.	Treść kształcenia (tematyka zajęć)	Liczba godzin			
		Wykład		Błąd! Nie można odnaleźć źródła odwołania.	
		Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
1.	Wprowadzenie do negocjacji 1. Definicja negocjacji. 2. Powody negocjowania. 3. Specyfika sytuacji negocjacyjnych. 4. Funkcje i dysfunkcje konfliktu. 5. Skuteczne zarządzanie konfliktem. 6. Negocjacje jako proces.	2	1	2	2
2.	Proces planowania. 1. Określenie celów negocjacyjnych. 2. Zdefiniowanie głównych problemów związanych z osiągnięciem celu. 3. Uszeregowanie zagadnień pod względem ich ważności i określenie koszyka negocjacyjnego. 4. Określenie interesów. 5. Poznanie alternatywnych rozwiązań. 6. Ustalenie granic i punktów oporu. 7. Analizowanie i rozumienie celów, problemów i punktów oporu drugiej strony. 8. Wyznaczanie ofert otwarcia.	3	2	3	3
3.	Komunikacja w procesie negocjacji. 1. Odpowiednie nastawienie. 2. Znaczenie utrzymywania relacji. 3. Zrozumienie mowy ciała. 4. Komunikacja na temat procesu negocjacji. 5. Oferty, kontroferty i motywy działania. 6. Informowanie o możliwych rozwiązaniach. 7. Informowanie o spodziewanych wynikach.	2	1	2	2
4.	Zespół negocjacyjny 1. Pełnienie różnych ról w zespole podczas negocjacji. 2. Typowe role w zespole (lider, twardziel, obserwator,	2	1	2	2



	sekretny, ekspert, dobry i zły). 3. Zamiana ról w zespole. 4. Układ miejsc przy stole negocjacyjnym.				
5.	Źródła siły w negocjacjach. 1. Siła formalna. 2. Siła wiedzy eksperta. 3. Siła posiadania informacji. 4. Siła nagradzania i karania. 5. Siła konkurencji. 6. Siła stosowania technik perswazji.	3	2	3	3
6.	Pozycje a interesy 1. Identyfikacja interesów. 2. Ustalanie ważności interesów. 3. Dzielenie się informacjami o interesach. 4. Tworzenie dodatkowej wartości z różnic. 5. Preferencje obu stron. 6. Identyfikowanie możliwych ustępstw.	2	1	2	2
7.	Strategia w negocjacjach 1. Możliwe wyniki (wygrana-przegrana, przegrana-przegrana, częściowa wygrana-częściowa przegrana, wygrana-wygrana). 2. Znaczenie wyniku negocjacji. 3. Znaczenie jakości relacji pomiędzy stronami. 4. Możliwe strategie (rywalizacja, współpraca, kompromis, unikanie, ustępowanie). 5. Wybór właściwej strategii.	2	1	2	1
8.	Taktyki i kontrtaktyki negocjacyjne. 1. Oferty wstępne i kontroferty. 2. Zasady kotwiczenia stron. 3. Taktyka „dobry i zły”. 4. Taktyka gry na zwłokę. 5. Taktyka siły wyższej. 6. Taktyka informowania o konkurencji. 7. Taktyka sprzedaży związanej. 8. Taktyka warunkowego składania ofert. 9. Taktyka „salami”. 10. Taktyka „front rosyjski”.	5	3	3	3
9.	Zasady prowadzenia negocjacji dystrybucyjnych. 1. Odkrycie punktu oporu drugiej strony. 2. Wywieranie wpływu na punkt oporu drugiej strony. 3. Pozycje przyjmowane w trakcie negocjacji dystrybucyjnych. 4. Oferty otwarcia. 5. Wstępne ustępstwa. 6. Rola ustępstw. 7. Zasady ustępowania. 8. Oferty ostateczne.	5	2	5	3
10.	Radzenie sobie z obiekcjami i finalizowanie negocjacji. 1. Obiekcje praktyczne i psychologiczne. 2. Obiekcje ukryte. 3. Oferta ostateczna. 4. Zakończenie podsumowujące. 5. Zamknięcie z ustępstwami. 6. Zamknięcie alternatywne.	3	2	3	3
Razem		30	16	30	24

Metody kształcenia

Forma zajęć	Metody kształcenia
Wykład	Wykład (informacyjny z prezentacją multimedialną)
Błąd! Nie można odnaleźć źródła odwołania.	Warsztaty (analiza przypadków i przykładów, dyskusja, debata, burza mózgów, grywalizacja, rozwiązywanie zadań, ćwiczenia zespołowe)

Warunki zaliczenia

Sposób zaliczenia	Wagi (%)	
	Wykład	Błąd! Nie można odnaleźć źródła odwołania.
Egzamin ustny w terminach poprawkowych. Student otrzyma trzy pytania z zagadnień zrealizowanych na wykładach.	(100)	0
Egzamin pisemny w terminie podstawowym. Egzamin będzie w formie testu z pytaniami zamkniętymi. Obowiązuje zakres zagadnień zrealizowanych na wykładach.	100	0
Wykonanie zadań / ćwiczeń / projektu podczas zajęć	0	10
Wykonanie zadań / ćwiczeń / projektu poza zajęciami	0	10



Wypowiedzi ustne podczas zajęć (np. w trakcie dyskusji, debaty)	0	70
Inny - obecność podczas ćwiczeń	0	10
Razem	100%	100%

Rozliczenie pracy własnej studenta

L.p.	Czynności w ramach pracy własnej	Szacowana liczba godzin	
		Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
1.	Przygotowanie do udziału w zajęciach (np. wstępna lektura, przygotowanie lub zgromadzenie materiałów, pomocy, przygotowanie referatu lub prezentacji na zajęcia itp.)	10	10
2.	Przygotowanie pracy pisemnej poza zajęciami	10	10
3.	Lektura obowiązkowa	20	30
4.	Obowiązkowe zapoznanie się z innymi materiałami lub treściami (np. materiałami audio, wideo, narzędziami, pomocami, oprogramowaniem, sprzętem, aktami prawnymi, dokumentacją, warunkami miejsca pracy itp.)	10	15
5.	Przygotowanie do egzaminu	15	20
Razem		65	85

Literatura obowiązkowa

1.	William Ury, <i>Odcinając od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji</i> , Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014
2.	Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, <i>Odcinając do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i> , Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2016
3.	Roy J. Lewicki, David M. Saunders. John W. Minton, <i>Essentials of Negotiation</i> , McGraw-Hill Education, New York 2016

Literatura uzupełniająca

1.	Roger Dawson, <i>Sekrety negocjacji dla biznesmenów</i> , MT BIZNES, Warszawa 2018
2.	Robert Mayer, <i>Jak wygrać każde negocjacje</i> , MT BIZNES, Warszawa 2018
3.	Chris Voss, Tahl Raz, <i>Never Split the Difference. Negotiating as if Your Life Depended on It</i> , Cornerstone, 2017

Inne materiały dydaktyczne

1.	Prezentacje multimedialne udostępnione na platformie TEAMS
2.	
3.	