

**SYLABUS**  
DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2024/2025-2026/2027  
(skrajne daty)

Rok akademicki 2025/2026

**1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE**

Nazwa przedmiotu	<b>Negocjacje w biznesie</b>
Kod przedmiotu*	
Nazwa jednostki prowadzącej kierunek	Wydział Filologiczny
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Instytut Germanistyki
Kierunek studiów	filologia germańska
Poziom studiów	studia I stopnia
Profil	ogólnoakademicki
Forma studiów	stacjonarne
Rok i semestr/y studiów	rok II, semestr 4
Rodzaj przedmiotu	przedmiot specjalnościowy (specjalność język niemiecki w biznesie), do wyboru
Język wykładowy	język niemiecki, język polski
Koordynator	dr Agnieszka Odrzywolska-Fus
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	pracownicy Instytutu Germanistyki

\* -opcjonalnie, zgodnie z ustaleniami w Jednostce

**1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS**

Semestr (nr)	Wykł.	Ćw.	Konw.	Lab.	Sem.	ZP	Prakt.	Inne (jakie?)	Liczba pkt. ECTS
4		30							2

**1.2. Sposób realizacji zajęć**

x zajęcia w formie tradycyjnej

**1.3. Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)**

Zaliczenie ćwiczeń na ocenę

**2. WYMAGANIA WSTĘPNE**

Znajomość języka niemieckiego na poziomie B2. Wybór specjalności język niemiecki w biznesie.
---

**3. CELE, EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE**

### 3.1 Cele przedmiotu

C <sub>1</sub>	Zapoznanie studentów z istotą i czynnikami skutecznego negocjowania oraz możliwościami wywierania wpływu na interlokutora
C <sub>2</sub>	Zapoznanie studentów z etyką negocjacji, zasadami, technikami oraz taktykami negocjacyjnymi, rolą aktywnego słuchania, pytania, mówienia oraz komunikacją niewerbalną
C <sub>3</sub>	Kształtowanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych oraz rozumienia przyczyn powstawania konfliktów, a także rozumienia obcości kulturowej

### 3.2. Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu	Odniesienie do efektów kierunkowych <sup>1</sup>
EK_01	Student zna i rozumie istotę oraz znaczenie procesu negocjacyjnego, rolę przygotowania do niego, oraz identyfikuje uwarunkowania prowadzenia skutecznych negocjacji, uwzględniając podstawowe aspekty etyczne prowadzenia negocjacji biznesowych	K_W09
EK_02	potrafi komunikować się z wykorzystaniem odpowiedniego słownictwa oraz różnych technik negocjacyjnych, aktywnie uczestniczyć w wymianie poglądów, prezentować, ewaluować opinie i stanowiska, identyfikując przy tym nastroje i emocje partnerów w trakcie negocjacji, do których potrafi się odpowiednio przygotować, a następnie dopasować właściwą taktykę negocjacyjną; jest także świadomy konieczności stałego pogłębiania swych kompetencji;	K_U07 K_U08 K_U12
EK_03	dyskutuje, wykorzystując przy tym wiedzę przedmiotową oraz umiejętności komunikacyjne, społeczne, interkulturowe i interpersonalne w interakcjach biznesowych, a także kierując się etyką, jak również ostrożnością w doborze środków komunikacji i rozwiązywaniu konfliktów	K_K04 K_K05

### 3.3. Treści programowe

#### A. Problematyka wykładu

##### Treści merytoryczne

--

#### B. Problematyka ćwiczeń

##### Treści merytoryczne

--

**Semestr 5**

<sup>1</sup> W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

- Podstawowe zagadnienia – proces komunikacji, definicja negocjacji, znaczenie negocjacji w środowisku biznesowym
- Sposoby wywierania wpływu na interlokutora; perswazja a manipulacja
- Dynamika negocjacji. Rola przygotowania w negocjacjach.
- Zasady, techniki i taktyki negocjacji.
- Skuteczne zarządzanie konfliktem.
- Język negocjacji – co mówić, a czego nie mówić. Mowa ciała. Rozumienie obcości kulturowej.
- Etyka negocjacji.
- Rozwijanie oraz ćwiczenie słownictwa dotyczącego prowadzenia negocjacji biznesowych.
- Case studies.

### 3.4. Metody dydaktyczne

Ćwiczenia i zajęcia praktyczne, warsztat szkoleniowy oparty na nowoczesnej metodologii pracy z grupą, wykorzystującej techniki kształtujące postawy, rozwijające kompetencje i doskonalące umiejętności; analiza zagadnień w oparciu o wybrane teksty; dyskusja, praca w (małych) grupach / parach, praca indywidualna, uczenie problemowe (Problem-based learning, case studies).

## 4. METODY I KRYTERIA OCENY

### 4.1. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody oceny efektów uczenia się (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć)	Forma zajęć dydaktycznych (w, ćw., ...)
EK_01	Kolokwium (zal. ustne na ocenę)	ćw.
EK_02	obserwacja w trakcie zajęć, projekt	ćw.
EK_03	obserwacja w trakcie zajęć, projekt	ćw.

### 4.2. Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest osiągnięcie wszystkich założonych dla przedmiotu efektów uczenia się.

Zaliczenie z oceną na podstawie:

- aktywnego udziału w zajęciach (w ćwiczeniach indywidualnych, w parach i grupach);
- oceny z odpowiedzi ustnej w formie tradycyjnej z całości materiału z uwzględnieniem kryteriów poprawności merytorycznej oraz językowej;
- oceny z prezentacji przygotowanego projektu

Student powinien uzyskać pozytywną ocenę z odpowiedzi ustnej (min. 60% punktów z zadań/pytań sprawdzających wiedzę i umiejętności z zakresu treści programowych), pozytywną ocenę z projektu i jego prezentacji zgodnie z kryteriami zawartymi w niniejszym sylabusie, a także powinien uczestniczyć aktywnie w zajęciach.

50% oceny stanowią wynik z odpowiedzi ustnej z całości materiału (po koniec semestru), 30% to ocena z projektu oraz jego prezentacji, 20% stanowi ocena aktywności na zajęciach.

Kryteria oceny odpowiedzi ustnej dot. treści przedmiotu:

Poprawność merytoryczna: 50%

Zdolność analizy i syntezy: 30%

Poprawność językowa: 20%

Kryteria oceny projektu oraz jego prezentacji:

Poprawność merytoryczna: 50%

Sposób prezentacji: 30%

Kreatywność: 20%

## 5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS

Forma aktywności	Średnia liczba godzinna zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe wynikające z planu studiów	30
Inne z udziałem nauczyciela (udział w konsultacjach, egzaminie)	2
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć – lektura tekstów, przygotowanie projektu, powtórzenie wiadomości do kolokwium ustnego)	28
SUMA GODZIN	60
<b>SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS</b>	<b>2</b>

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

## 6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

wymiar godzinowy	
zasady i formy odbywania praktyk	

## 7. LITERATURA

### Literatura podstawowa:

Berger, Klaus Peter/ Bernhardt, Madeleine/ Bernhardt, Andreas (2011): Umgang mit Emotionen in Verhandlungen. W: Zeitschrift für Konfliktmanagement, 3/ 2011.

Buscha, Anne/Linhout, Gisela (2007): Geschäftskommunikation. Verhandlungssprache. Hueber.

Chmielecki, Michał (2022): Techniki negocjacji i wywierania wpływu. Wydawnictwo Helion, onepress.

Fus, Agnieszka (2016): Über die Möglichkeit des Fremdverstehens: die Rolle der Wahrnehmung und der Selbstidentität. W: Studien zur Deutschkunde/ Studia Niemcoznawcze (57). Warszawa: Instytut Germanistyki UW, s. 655-667. ISSN: 0208-4597.

Schumacher, Hans-Jörg (2011): Verhandlungen im Unternehmen richtig führen  
<https://www.maschinenmarkt.vogel.de/verhandlungen-im-unternehmen-richtig-fuehren-a-342629/?p=2>  
<https://www.verhandlungstraining.org/>

#### **Literatura uzupełniająca:**

Wasilewska, Wioletta (2010): Efektywne negocjacje w biznesie. Olsztyn: Centrum Innowacji i Transferu Technologii Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego.

Najnowsze publikacje o charakterze naukowym oraz materiały z prasy bieżącej i z zasobów internetowych, zgodne z treściami merytorycznymi przedmiotu

<https://ebs-university-production.s3.amazonaws.com/uploads/becms/medium/pdf/1864/studie-verhandlungsmanagement-in-unternehmen-in-deutschland.pdf>  
<http://www.comelio-seminare.com/seminare/titel/verhandlungstraining>  
<https://www.haufe-akademie.de/lp/landeseiten/verhandeln.html>  
<https://www.ime-seminare.de/landingpage-verhandlungstraining/>

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej