

Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu we Wrocławiu

Prowadzący					
Przedmiot	NEGOCJACIE I ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW W PRZEDSIĘBIORSTWIE				
		Punkty ECTS	3	Kod przedmiotu	24SL.P.Z.B.ZP.4

Kierunek	Specjalność		Rok akademicki	
ZARZĄDZANIE	Zarządzanie przedsiębiorstwem		2025/2026	
Semestr	5		Rok studiów	3

Forma studiów	Stacjonarne					Niestacjonarne				
Forma zajęć	Wykład	E-learning	Ćwiczenia	Laboratoria	Projekt	Wykład	E-learning	Ćwiczenia	Laboratoria	Projekt
Liczba godzin	14		10		10	9		15		9
RAZEM	34					33				

Cel przedmiotu	Celem kursu NEGOCJACIE I ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW W PRZEDSIĘBIORSTWACH jest wyposażenie studentów w wiedzę i praktyczne umiejętności identyfikowania źródeł konfliktów, stosowania metod ich rozwiązywania oraz prowadzenia negocjacji jako narzędzia budowania przewagi konkurencyjnej organizacji.
----------------	--

Minimalna wiedza wymagana od studenta przed rozpoczęciem zajęć
Wiedza z zakresu znajomość podstaw zarządzania zasobami ludzkimi.

Zalecana literatura do przestudiowania przed rozpoczęciem zajęć					
Stankiewicz Mróz A. 2016: Konflikty społeczne w przestrzeni organizacyjnej współczesnych przedsiębiorstw, wyd. Politechnika Łódzka, Łódź.					
PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ			KEU	METODY OCENY	
WIEDZA	W01	Ma zaawansowaną wiedzę na temat istoty konfliktów i negocjacji w przedsiębiorstwie oraz rozumie rolę więzi społecznych i interakcji międzyludzkich w zarządzaniu konfliktami i procesach negocjacyjnych.	K1_W04_Z_P	MO2	Egzamin pisemny w formie testu zamkniętego jednokrotnego wyboru
	W02	Ma zaawansowaną wiedzę na temat znaczenia negocjacji i rozwiązywania konfliktów dla utrzymania kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie.	K1_W06_Z_P	MO2	Egzamin pisemny w formie testu zamkniętego jednokrotnego wyboru
UMIEJĘTNOŚCI	U01	Potrafi analizować i interpretować przyczyny oraz skutki konfliktów w organizacji, prognozować ich dynamikę i skutki społeczne, a także rozpoznawać style rozwiązywania konfliktów oraz rolę negocjacji i mediacji w zarządzaniu zmianą.	K1_U01_Z_P	MO8	Kolokwium pisemne w formie zadań otwartych
	U02	Potrafi identyfikować i formułować problemy wynikające z konfliktów organizacyjnych oraz stosować odpowiednie metody analizy, mapowania dynamiki konfliktu, rozpoznawania stylów rozwiązywania sporów, a także wykorzystywać negocjacje i mediacje jako narzędzia rozwiązywania konfliktów i wprowadzania zmian.	K1_U03_Z_P	MO8 MO10	Kolokwium pisemne w formie zadań otwartych
	U03	Potrafi prawidłowo analizować i interpretować procesy negocjacji i rozwiązywania konfliktów w przedsiębiorstwie, z uwzględnieniem wpływu kultury organizacyjnej oraz otoczenia społeczno-gospodarczego.	K1_U08_Z_P	MO10	Zaliczenie projektu
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K01	Potrafi określać priorytety w sytuacjach konfliktowych i negocjacyjnych, dostosowując działania do celów stron oraz specyfiki organizacji i procesu.	K1_K01_Z_P	MO10	Zaliczenie projektu

Treści merytoryczne przedmiotu	Wykład	W1: Konflikt - istota (2 h st. stac., 1 h st., nstac.), W2: Źródła konfliktów w przedsiębiorstwie (2 h st. stac., 1 h st., nstac.), W3: Metody rozwiązywania konfliktów w przedsiębiorstwie (2 h st. stac., 2 h st., nstac.), W4: Negocjacje - istota i przedmiot (2 h st. stac., 1 h st., nstac.), W5: Formy i charakter prowadzenia negocjacji w przedsiębiorstwie (2 h st. stac., 2 h st., nstac.), W6: Negocjacje o charakterze formalnym i nieformalnym (2 h st. stac., 1 h st., nstac.), W7: Negocjacje jako źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa (2 h st. stac., 1 h st., nstac.).
	Ćwiczenia	Ćw1: Identyfikacja źródeł konfliktu (2 h st. stac., 3 h st., nstac.), Ćw2: Mapa dynamiki konfliktu (2 h st. stac., 3 h st., nstac.), Ćw3: Style rozwiązywania konfliktów (2 h st. stac., 3 h st., nstac.), Ćw4: Symulacja negocjacji i mediacji (2 h st. stac., 3 h st., nstac.), Ćw5: Konflikt jako impuls do zmiany (2 h st. stac., 3 h st., nstac.).
	Projekt	Lab1: Analiza i symulacja procesów negocjacyjnych oraz rozwiązywania konfliktów w przedsiębiorstwie (5 h st. stac., 5 h st., nstac.), Lab2: Diagnoza kultury organizacyjnej a styl rozwiązywania konfliktów i negocjacji w przedsiębiorstwie (5 h st. stac., 4 h st., nstac.).

Metody dydaktyczne	MD2	Wykład informacyjny z zastosowaniem technik multimedialnych
	MD8	Metoda projektów
	MD16	Ćwiczenia - rozwiązywanie zadań i problemów

Literatura obowiązkowa	1	Haman W., Gut J. 2023: Docenić konflikt, wyd. Onepress, Gliwice.
	2	Podgórzńska R., Piątek J. 2008: Oblicza konfliktów. Zbiór analiz i studia przypadków, wyd. Adam Marszałek, Toruń.
	3	Schmidt W.H. 2005: Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów, wyd. Helion,

Literatura uzupełniająca	1	Borecka Biernat D., Wajszczyk K., Wałęcka Matyja K. 2019: Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych - wybrane problemy, wyd. Difin, Warszawa.
--------------------------	---	--

Warunki zaliczenia przedmiotu
Przedmiot zaliczany jest jako całość (Egzamin) - na jedną ocenę uwzględniającą wszystkie formy zajęć. Warunkiem przystąpienia do egzaminu z wykładu (Egzamin pisemny w formie testu zamkniętego jednokrotnego wyboru - MO2) jest zaliczenie ćwiczeń - na podstawie: kolokwium pisemnego w formie zadań otwartych MO8 oraz zaliczenie projektu (Zaliczenie projektu MO10).