

Rok akademicki:	Grupa przedmiotów	Numer katalogowy:	LOM207	
Nazwa przedmiotu ¹⁾ :	Negocjacje w logistyce		ECTS ²⁾	3
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski ³⁾ :	Negotiations in logistics			
Kierunek studiów ⁴⁾ :	Logistyka			
Koordinator przedmiotu ⁵⁾ :	dr inż. Anna Parzonko			
Prowadzący zajęcia ⁶⁾ :	pracownicy Zakładu Komunikowania Społecznego i Doradztwa			
Jednostka realizująca ⁷⁾ :	Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa			
Wydział, dla którego przedmiot jest realizowany ⁸⁾ :				
Status przedmiotu ⁹⁾ :	a) przedmiot	b) stopień	c) rok	d) forma studiów
	KO	2	1	stacjonarne / niestacjonarne
Cykl dydaktyczny ¹⁰⁾ :	a) semestr	b) Jęz. wykładowy ¹¹⁾		
	2	polski		
Założenia i cele przedmiotu ¹²⁾ :	<p>Celem przedmiotu jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji, -poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania, -poznanie stylów i technik negocjacyjnych, -kształtowanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych. 			
Formy dydaktyczne, liczba godzin ¹³⁾ :	a) forma dydaktyczna	b) liczba godzin (stacjonarne i niestacjonarne)		
	a1) wykład	20	12	
	a2) ćwiczenia audytoryjne	10	6	
	a3) ćwiczenia laboratoryjne			
a4) seminaria				
Metody dydaktyczne ¹⁴⁾ :	dyskusja	T	eksperyment	
	projekt badawczy		studium przypadku	
	rozwiązywanie problemu	T	gry symulacyjne	
	analiza i interpretacja tekstów źródłowych		indywidualne projekty studenckie	
	konsultacje	T	inne ...	
	praca indywidualna i grupowa studentów	T	inne ...	
	inne...		inne ...	
Pełny opis przedmiotu ¹⁵⁾ :	<p>A. wykłady</p> <p>Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego. Charakterystyka procesu negocjacji z uwzględnieniem trzech podstawowych czynników (siły, zaufania i kreatywności) wpływających na przebieg interakcji negocjacyjnej. Strategie negocjacyjne i najczęstsze błędy popełniane podczas negocjacji w logistyce. Wpływ emocji na przebieg i efekty procesu negocjacji. Postawy negocjatora: 1/znak, 2/siła, 3/trwałość, 4/ważność. Poznanie mechanizmów rządzących podstawowymi stylami negocjacyjnymi. Umiejętności komunikowania interpersonalnego w negocjacjach. Komunikowanie perswazyjne w relacjach pomiędzy poszczególnymi ogniwami sieci logistycznych. Negocjacje jako metoda wspierająca rozwiązywanie sytuacji kryzysowych w logistyce. Etyka w procesie negocjacji. Sprawiedliwy wynik negocjacji. Reguły oceny wyniku negocjacji. Podstawy savoir – vivre w negocjacjach.</p>			
	<p>B. ćwiczenia</p> <p>Rodzaje negocjacji i ich specyfika: negocjacje ekonomiczne (handlowe, placowe), negocjacje społeczne. Osobowościowe uwarunkowania negocjacji. Typy negocjatora (określanie przez studentów swego typu negocjatora oraz poznanie zależności zachowań poszczególnych typów w procesie negocjacji). Uczestnicy procesu negocjacyjnego (zespół negocjacyjny, role negocjacyjne) z uwzględnieniem charakterystycznych dla logistyki postaci np. przewoźników, spedytorów itp. Struktura rozmowy negocjacyjnej na. Proces przygotowania negocjacji m.in. określanie celu negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji itp. Taktyki i techniki negocjacyjne, których znajomość jest konieczna w pracy operatora logistycznego. Otwarcie i prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu poszczególnych taktyk i technik negocjacyjnych w relacji: zleceniodawca-spedytor-przewoźnik. Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych na przykładach. Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji partnerskich, umożliwiających prowadzenie trwałych i długoterminowych relacji.</p>			
Wymagania formalne (przedmioty wprowadzające) ¹⁶⁾ :	brak			
Założenia wstępne ¹⁷⁾ :	brak			

Efekty kształcenia ¹⁸⁾ : (z kolejnymi numerami, 01, 02, 03 itd.)	01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego		05 -Potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji.	
	02 -Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji.		06 -Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.	
	03 -Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.		07 -Posiada umiejętność współpracy w zespole negocjacyjnym.	
	04 -Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.		08 -	
Sposób weryfikacji efektów kształcenia ¹⁹⁾ :	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych		ocena wykonanie zadania projektowego na zdefiniowany temat	
	praca pisemna przygotowywana w ramach pracy własnej studenta		ocena wynikająca z obserwacji w trakcie zajęć	04, 05, 07
	ocena eksperymentów wykonywanych w trakcie zajęć		przygotowanie zespołowej analizy zdefiniowanego problemu	
	ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć		obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)	06
	egzamin pisemny	01, 02, 03	test komputerowy	
	egzamin ustny		inne..	
	inne...		inne..	
Forma dokumentacji osiągniętych efektów kształcenia ²⁰⁾ :	okresowe prace pisemne	T	imiennie karty oceny studenta	T
	złożone projekty		treść pytań egzaminacyjnych z oceną	
	inne...		inne..	
	inne...		inne..	
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową ²¹⁾ :	Element oceny	Waga w %	Element oceny	Waga w %
	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych		ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat	
	praca pisemna przygotowywana w ramach pracy własnej studenta		ocena wynikająca z obserwacji w trakcie zajęć	10%
	ocena eksperymentów wykonywanych w trakcie zajęć		przygotowanie zespołowej analizy zdefiniowanego problemu	
	ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć		obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)	10%
	egzamin pisemny	80%	test	
	egzamin ustny		inne..	
inne...		inne..		
Miejsce realizacji zajęć ²²⁾ :	sala dydaktyczna			
Literatura podstawowa i uzupełniająca ²³⁾ :				
a) podstawowa				
1. Dąbrowski, P. 1998. Praktyczna teoria negocjacji. Wydawnictwo SORBOG. Warszawa .				
2. Nęcki, Z. 1995. Negocjacje w biznesie. Wydawnictwo PSB. Kraków.				
b) uzupełniająca				
3. Rządca, R. 2003. Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje. Wydawnictwo PWE. Warszawa.				
4. Fisher, R. Ury, W. 1996. Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się. Wydawnictwo PWE. Warszawa.				
5. Pease, A. 2005. Mowa ciała. Wydawnictwo JEDNOŚĆ. Kielce.				
6.				
7.				
8.				
UWAGI ²⁴⁾ :				