

Opis zajęć (syllabus): Negocjacje w logistyce

Nazwa zajęć:	Negocjacje w logistyce	ECTS	3
Nazwa zajęć w j. angielskim:	Negotiations in Logistics		
Zajęcia dla kierunku studiów:	Logistyka		

Język wykładowy: polski		Poziom studiów: 2	
Forma studiów: stacjonarne i niestacjonarne	Status zajęć: kierunkowy - obowiązkowy	Numer semestru: 2 semestr letni	
Rok akademicki, od którego obowiązuje opis (rocznik):		2019/2020	Numer katalogowy: EKR-L-2SZ-2-07-KO-2019

Koordinator zajęć:	Parzonko Anna, dr		
Prowadzący zajęcia:	pracownicy Zakładu Komunikowania Społecznego i Doradztwa pracownicy Zakładu Komunikowania Społecznego i Doradztwa		
Jednostka realizująca:	Katedra Turystyki, Komunikacji Społecznej i Doradztwa		
Jednostka zlecająca:	Wydział Ekonomiczny		
Założenia, cele i opis zajęć:	a. zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji, b. poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania, c. poznanie stylów i technik negocjacyjnych, d. kształtowanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych. Wykład 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'u niezbędne w negocjacjach. Ćwiczenia Rodzaje negocjacji i ich specyfika: negocjacje ekonomiczne (handlowe, płacowe), 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: zleceńdawca-spedytor-przewoźnik. Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych na przykładach. Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji		
Formy dydaktyczne, liczba godzin:	a. wykład - liczba godzin: stacj: 15, niestacj. 8 b. ćwiczenia audytoryjne - liczba godzin: stacj: 15, niestacj. 8		
Metody dydaktyczne:	dyskusja, rozwiązywanie problemu, konsultacje, gry symulacyjne		
Wymagania formalne i założenia wstępne:	Nie dotyczy		
Efekty uczenia się:	Wiedza - Zna i rozumie: 01 - Potrafi objąć istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego 02 - Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji	Umiejętności - Potrafi: 03 - Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych. 04 - Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	Kompetencje - Jest gotów do: 05 - Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych. 06 - student jest świadomy sposobów rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji
Sposób weryfikacji efektów uczenia się:	ocena wykonania zadania projektowego (efekty: 03,04,05), test (pisemny lub komputerowy) (efekty: 01,02,06)		

Forma dokumentacji osiągniętych efektów uczenia się:	prace pisemne,
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową:	ocena wykonania zadania projektowego - 50%, test (pisemny lub komputerowy) - 50%
Miejsce realizacji zajęć:	sala dydaktyczna
Literatura podstawowa i uzupełniająca:	
1.Jastrzębska – Smolaga (red.), Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiedzy prawem a moralnością, Difin, Warszawa 2007. 2.Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo PSB, Kraków 1995 3.Lunden Bjorn, Rosell Lennart, Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach, Wydawnictwo BL Info Polska Sp. z o.o., Gdańsk 2014. Lunden Bjorn, Rosell Lennart Lunden Bjorn, Rosell Lennart 4.Rządca R., Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003 5.Pease A.: Mowa ciała. Wydawnictwo JEDNOŚĆ, Kielce 2005	
Uwagi: +, ver-lw	

Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot:	
Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych dla zajęć efektów uczenia się - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS:	82/73
łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia:	1.88/1.32 ECTS

Tabela zgodności kierunkowych efektów uczenia się z efektami przedmiotu:			
Kategoria efektu	Efekty uczenia się dla zajęć:	Odniesienie do efektów dla programu studiów dla kierunku	Oddziaływanie zajęć na efekt kierunkowy*)
Wiedza	01 - Potrafi objasnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego	L2_KW05	2
	02 -Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji	L2_KW05	2
Umiejętności	03 -Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.	L2_KU02	2
	04 -Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	L2_KU05	2
Kompetencje	05 -Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.	L2_KK01	2
	06 - student jest świadomy sposobów rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji	L2_KK02	2

*) 3 – zaawansowany i szczegółowy, 2 – znaczący, 1 – podstawowy