

## Opis zajęć (syllabus): Negocjacje w logistyce

|                               |                               |             |          |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------|----------|
| Nazwa zajęć:                  | <b>Negocjacje w logistyce</b> | <b>ECTS</b> | <b>3</b> |
| Nazwa zajęć w j. angielskim:  | Negotiations in Logistics     |             |          |
| Zajęcia dla kierunku studiów: | <b>Logistyka</b>              |             |          |

|                                                       |                                                  |                                                  |                                                    |
|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Język wykładowy: <b>polski</b>                        |                                                  | Poziom studiów: <b>2</b>                         |                                                    |
| Forma studiów:<br><b>stacjonarne i niestacjonarne</b> | Status zajęć:<br><b>kierunkowy - obowiązkowy</b> | Numer semestru: <b>2</b><br><b>semestr letni</b> |                                                    |
| Rok akademicki, od którego obowiązuje opis (rocznik): |                                                  | <b>2020/2021</b>                                 | Numer katalogowy:<br><b>EKR-L-2SZ-2-07-KO-2020</b> |

|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Koordinator zajęć:                      | <b>dr inż. Anna Parzonko, Adiunkt</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                 |
| Prowadzący zajęcia:                     | <b>pracownicy Zakładu Komunikowania Społecznego i Doradztwa<br/>pracownicy Zakładu Komunikowania Społecznego i Doradztwa</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                 |
| Jednostka realizująca:                  | <b>Katedra Turystyki, Komunikowania Społecznego i Doradztwa</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                 |
| Jednostka zlecająca:                    | <b>Wydział Ekonomiczny</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                 |
| Założenia, cele i opis zajęć:           | <p>a. zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji,<br/>b. poznanie istoty i czynników skutecznego negocjowania,<br/>c. poznanie stylów i technik negocjacyjnych,<br/>d. kształtowanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych.</p> <p><b>Wykład</b><br/>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.</p> <p><b>Ćwiczenia</b><br/>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: zlecająca-spedytor-przewoźnik. Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych na przykładach. Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji</p> |                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                 |
| Formy dydaktyczne, liczba godzin:       | a. wykład - liczba godzin: stacj: 15, niestacj. 8<br>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:                     | <b>Wiedza - Zna i rozumie:</b><br>01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacyjnego<br>02 - Potrafi zidentyfikować uwarunkowania skutecznych negocjacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Umiejętności - Potrafi:</b><br>03 - Zna i rozróżnia style prowadzenia rozmów negocjacyjnych.<br>04 - Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. | <b>Kompetencje - Jest gotów do:</b><br>05 - Student wykazuje aktywną postawę w procesach negocjacyjnych.<br>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.<br>2.Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo PSB, Kraków 1995<br>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<br>4.Rządca R., Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003<br>5.Pease A.: Mowa ciała. Wydawnictwo JEDNOŚĆ, Kielce 2005 |                                                                                  |
| Uwagi:<br>+, ver-lw                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                  |

|                                                                                                                                                                                                     |                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot:</b>                                                                                                                                        |                       |
| 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: | <b>82/73</b>          |
| łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia:                                  | <b>1.88/1.32 ECTS</b> |

| <b>Tabela zgodności kierunkowych efektów uczenia się z efektami przedmiotu:</b> |                                                                                                                                                          |                                                          |                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Kategoria efektu                                                                | Efekty uczenia się dla zajęć:                                                                                                                            | Odniesienie do efektów dla programu studiów dla kierunku | Oddziaływanie zajęć na efekt kierunkowy*) |
| Wiedza                                                                          | 01 - Potrafi objaśnić 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