

SYLABUS

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2021/2022-2022/2023

(skrajne daty)

Rok akademicki 2021/2022

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

Nazwa przedmiotu	TECHNIKI NEGOCJACJI
Kod przedmiotu*	
Nazwa jednostki prowadzącej kierunek	Kolegium Nauk Przyrodniczych
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Kolegium Nauk Przyrodniczych
Kierunek studiów	Logistyka w sektorze rolno-spożywczym
Poziom studiów	studia II stopnia
Profil	ogólnoakademicki
Forma studiów	stacjonarne
Rok i semestr/y studiów	rok I, semestr 1
Rodzaj przedmiotu	kierunkowy do wyboru
Język wykładowy	język polski
Koordinator	dr Grażyna Gajdek
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	dr Grażyna Gajdek

* -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
1	15	15							2

1.2. Sposób realizacji zajęć☒ zajęcia w formie tradycyjnej☐ zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość**1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)**

ZALICZENIE Z OCENĄ

2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Podstawowe wiadomości z zakresu marketingu

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

3.1 Cele przedmiotu

C1	zapoznanie studentów z wybranymi aspektami procesu negocjacji
C2	poznanie istoty, czynników i technik skutecznego negocjowania
C3	kształtowanie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych

3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu Student:	Odniesienie do efektów kierunkowych ¹
EK_01	Definiuje najważniejsze warunki i zasady prowadzenia skutecznych negocjacji	K_W11, K_W12
EK_02	Posiada umiejętność stosowania odpowiednich taktyk i technik negocjacyjnych w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	K_U04, K_U07, K_U10
EK_03	Potrafi działać i myśleć w sposób przedsiębiorczy. Student jest świadomy sposobów rozwiązywania sytuacji problemowych z zastosowaniem wiedzy z zakresu negocjacji	K_K03

3.3 Treści programowe

A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne
Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego z uwzględnieniem trzech podstawowych czynników (siły, zaufania i kreatywności) wpływających na przebieg interakcji negocjacyjnej.
Strategie negocjacyjne i najczęstsze błędy popełniane podczas negocjacji w logistyce.
Poznanie mechanizmów rządzących podstawowymi stylami negocjacyjnymi. Wpływ emocji na przebieg i efekty procesu negocjacji. Postawy negocjatora
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

B. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych

Treści merytoryczne
Skuteczna komunikacja interpersonalna. Ćwiczenia z wybranych aspektów komunikowania ze zwróceniem szczególnej uwagi na elementy komunikacji pozawerbalnej.

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

Rola negocjacji w zarządzaniu organizacjami. Fazy procesu negocjowania. Podstawowe style negocjacyjne. Dynamika prowadzenia negocjacji ze zwróceniem uwagi na praktyczne elementy budowania strategii skutecznych negocjacji.
Przygotowanie do negocjacji, przygotowanie się do rozmów, scenariusz negocjacyjny,teczka negocjacyjna, trafność doboru czasu i miejsca, dobór stylu negocjacji.
Uczestnicy procesu negocjacyjnego (zespół negocjacyjny, role negocjacyjne) z uwzględnieniem charakterystycznych dla logistyki postaci np. przewoźników, spedytorów itp. Struktura rozmowy negocjacyjnej a proces przygotowania negocjacji m.in. określanie celu negocjacji, zabezpieczenie informacyjne negocjacji itp.
Cechy i umiejętności dobrego negocjatora. Komunikacja werbalna i sztuka oratorska. Mowa ciała w negocjacjach.
Mediacja jako szczególny rodzaj negocjacji.
Doskonalenie świadomego i umiejętnego stosowania wybranych technik i taktyk negocjacyjnych na przykładach. Kształtowanie umiejętności prowadzenia negocjacji.

3.4 Metody dydaktyczne

Wykład, wykład z prezentacją multimedialną,

Ćwiczenia: analiza tekstów i przykładów z dyskusją, praca w grupach,

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	w, ćw.
EK_02	kolokwium, udział w dyskusji, wykonanie zadań	w, ćw.
EK_03	obserwacja ciągła	ćw.

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

Wykład: zaliczenie na podstawie kolokwium.

Ćwiczenia: zaliczenie z oceną ustalenie oceny zaliczeniowej na podstawie ocen częściowych z kolokwium, prawidłowego wykonywania zadań, udziału w dyskusji.

Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest osiągnięcie wszystkich założonych efektów uczenia się.

O ocenie pozytywnej z przedmiotu decyduje liczba uzyskanych punktów z kolokwium i aktywnego udziału w pracy grupy oraz dyskusji: dst 55%, dst plus 70%, db 80%, db plus 90%, bdb 95%

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

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe wynikające z harmonogramu studiów	30
Inne z udziałem nauczyciela akademickiego	3

(udział w konsultacjach, egzaminie)	
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.)	17
SUMA GODZIN	50
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	2

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

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

wymiar godzinowy	Nie dotyczy
zasady i formy odbywania praktyk	-

7. LITERATURA

Literatura podstawowa: Nęcki Z. Negocjacje w biznesie. Wyd. Antykwa, Kraków 2000. Nowakowska P.K. Sprawność negocjacyjna pokolenia Z. Wyd. Uniwersytet Mari Curie-Skłodowskiej, Lublin, 2018. Kozina A. Zasady negocjacji. Wyd. Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków, 2018. Krzyminiewska D. Techniki negocjacji. Wyd. Uniwersytet Ekonomiczny, Poznań, 2015. Bargiel-Matusiewicz K. Negocjacje i mediacje. Wyd. PWE, 2007.
Literatura uzupełniająca: Stelmach J., Brożek B. Negocjacje. Wyd. Copernicus Center Press, 2018. Budzyński W. Zakupy w przedsiębiorstwie: negocjacje procedury i umowy z dostawcami. Wyd. Poltex, Warszawa, 2016. Różycki M. Strategie zakupowe: jak prowadzić udane negocjacje w łańcuchu dostaw. Wyd. Helion, Gliwice 2016. Meyer R. Jak wygrać każde negocjacje: nie podnosząc głosu, nie tracąc zimnej krwi i nie wybuchając gniewem. Wyd. MT Biznes, Warszawa, 2018.

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej