Zarządzanie relacjami z dostawcami i odbiorcami - opis przedmiotu

Informacje ogólne

Nazwa przedmiotu	Zarządzanie relacjami z dostawcami i odbiorcami
Kod przedmiotu	04.9-WZ-LogD-ZRzDiO
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Logistyka
Profil	praktyczny
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr letni 2019/2020

Informacje o przedmiocie

Semestr	3
Liczba punktów ECTS do zdobycia	3
Występuje w specjalnościach	Logistyka w biznesie
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	• dr hab. inż. Wiesław Danielak, prof. UZ

Formy zajęć

Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Wykład	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę
Ćwiczenia	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem nauczania przedmiotu jest poznanie istoty, zasad, modeli oraz uwarunkowań zarządzanie relacjami z dostawcami i odbiorcami. Stosowanie metod analizy jakości i wartości relacji, identyfikacji korzyści i barier w sferze zarządzanie relacjami z dostawcami i odbiorcami.

Wymagania wstępne

Koncepcje zarządzania

Zakres tematyczny

W ramach prowadzonych wykładów: Istota relacji, rodzaje i czynniki je kształtujące, typologia relacji, formy współdziałania, cele i oczekiwania interesariuszy, etapy rozwoju relacji - zarządzanie relacjami, przestrzeń relacyjna, jakość i wartość relacji, kompetencje i zdolności relacyjne, relacyjna przewaga konkurencyjna, renta relacyjna, strategie relacyjne, kapitał relacyjny i czynniki go kształtujące, model kapitału relacyjnego, korzyści i bariery w sferze zarządzanie relacjami z dostawcami i odbiorcami. W ramach prowadzonych ćwiczeń: analiza rodzajów relacji i czynników je kształtujących w odniesieniu do różnych form współdziałania, analiza celów i oczekiwań interesariuszy, analiza rozwoju relacji i działań w odniesieniu do poszczególnych etapów zarządzania relacjami, opis przestrzeni relacyjnej, dobór wskaźników ilościowych i jakościowych do pomiaru jakości i wartości relacji, kompetencje i zdolności relacyjne, relacyjna przewaga konkurencyjna, strategie relacyjne, kapitał relacyjny i czynniki go kształtujące, model kapitału relacyjnego, korzyści i bariery w sferze zarządzanie relacjami z dostawcami i odbiorcami.

Metody kształcenia

Wykład konwencjonalny, metoda podająca, prezentacja danych i informacji (rzutnik, foliogram), prezentacja multimedialna, komunikacja interaktywna, analiza studium przypadku, projektowanie rozwiązań, symulacja, praca w zespołach zadaniowych, metoda projektów, prezentacja, dyskusja.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągania efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student analizuje i rozwiązuje podstawowe problemy zarządzania relacjami z dostawcami i odbiorcami.	• K_U05	• aktywność w trakcie zajęć • dyskusja • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	• Wykład • Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student aktywnie uczestniczy w pracy zespołowej. Na forum grupy prezentuje wyniki swojej pracy, analizuje problemy i korzyści wynikające z zarządzania relacjami, formułuje cele i zamierzenia strategiczne, identyfikuje strategie i uwarunkowania ich realizacji oraz potencjalne korzyści.	• K_U04	• bieżąca kontrola na zajęciach • obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta • praca pisemna	• Wykład • Ćwiczenia
Student definiuje podstawowe pojęcia, wskazuje i rozróżnia formy współdziałania . Charakteryzuje zmienne w procesie zarządzania relacjami. Dokonuje pomiaru jakości i wartości uzyskiwanej z zarządzania relacjami z dostawcami i odbiorcami.	• K_W03	• bieżąca kontrola na zajęciach • praca pisemna	• Wykład • Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Wykład – zaliczenie z oceną, ćwiczenia – zaliczenie z oceną. Zaliczenie z wykładu w formie pisemnej - odpowiedź na trzy pytania z zagadnień obowiązujących. Zagadnienia podane zostaną studentom miesiąc przed terminem zaliczenia. Zaliczenie ćwiczeń: na ocenę z ćwiczeń składa się ocena z projektu (60%), oceny za ćwiczenia – minimum 2 ćwiczenia (40%). Warunkiem zaliczenia przedmiotu są pozytywne oceny z ćwiczeń (50%) i wykładu (50%).

Literatura podstawowa

1. Cygler J., Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne, Szkoła Głowna Handlowa w Warszawie 2009.
2. Danielak W., Kształtowanie kapitału relacyjnego w małym i średnim przedsiębiorstwie, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2012.
3. Niemczyk J., Stańczyk-Hugiet E., Jasiński B., Sieci międzyorganizacyjne. Współczesne wyzwanie dla teorii i praktyki zarządzania, C.H. Beck, Warszawa 2012.
4. Nowak D., Zarządzanie międzyorganizacyjnymi relacjami kooperacyjnymi w przedsiębiorstwach przemysłowych, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.

.

Literatura uzupełniająca

1. Chomiak-Orsa I., Zarządzanie kapitałem relacyjnym w procesie wirtualizacji organizacji. Podejście modelowe, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2013.
2. Mitręga M., 2010, Zdolność sieciowa jako czynnik przewagi konkurencyjnej na rynku przedsiębiorstw, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego, Katowice.
3. Siemieniako D., Zarządzanie relacjami B2B w usługach produkcyjnych i budowanie lojalności relacyjnej, w: Modern Management Review, Vol. 20, nr 2, 2015, s. 161-183.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Paweł Szudra (ostatnia modyfikacja: 01-05-2019 00:45)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ