

# 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             | <a href="#">Wydział Ekonomii i Zarządzania</a>  |
| Kierunek            | Logistyka                                       |
| Profil              | praktyczny                                      |
| Rodzaj studiów      | drugiego stopnia z tyt. magistra                |
| Semestr rozpoczęcia | semestr letni 2020/2021                         |

| 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               | <ul style="list-style-type: none"><li>dr hab. inż. Wiesław Danielak, prof. UZ</li></ul> |

| 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 osiągnięcia efektów uczenia się

| 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. | <ul style="list-style-type: none"><li><a href="#">K_U04</a></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>bieżąca kontrola na zajęciach</li><li>obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta</li><li>praca pisemna</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>Wykład</li><li>Ćwiczenia</li></ul> |
| 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.                                                 | <ul style="list-style-type: none"><li><a href="#">K_W03</a></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>bieżąca kontrola na zajęciach</li><li>praca pisemna</li></ul>                                                               | <ul style="list-style-type: none"><li>Wykład</li><li>Ćwiczenia</li></ul> |

| Opis efektu                                                                                         | Symbol e efektów                                                          | Metody weryfikacji                                                                                                                                                 | Forma zajęć                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Student analizuje i rozwiązuje podstawowe problemy zarządzania relacjami z dostawcami i odbiorcami. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">K_U05</a></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• aktywność w trakcie zajęć</li> <li>• dyskusja</li> <li>• obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wykład</li> <li>• Ćwiczenia</li> </ul> |

## 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 Główna 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: 27-04-2020 15:39)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ