

Negocjacje - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Kod przedmiotu	04.9-WZ-LogD-N
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Logistyka
Profil	praktyczny
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr letni 2023/2024

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
Liczba punktów ECTS do zdobycia	1
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr inż. Marzena Góralczyk

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 przedmiotu jest rozwinięcie u studentów kompetencji w zakresie negocjacji. Zapoznanie ich m.in. z typami i stylami negocjacji oraz umiejętnościami i cechami skutecznego negocjatora.

Wymagania wstępne

Brak

Zakres tematyczny

Wykład: Istota negocjacji; tradycyjny i harwardzki proces negocjacji. Cechy i umiejętności skutecznego negocjatora. Zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach. Rodzaje negocjacji. Wady i zalety negocjacji zespołowych i indywidualnych. Planowanie strategii negocjacji. Style negocjowania i ich następstwa. Fazy procesu negocjacji. Argumentacja: systematyzacja i selekcja.

Ćwiczenia: Istota negocjacji; tradycyjny i harwardzki proces negocjacji. Cechy i umiejętności skutecznego negocjatora. Zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach. Rodzaje negocjacji. Wady i zalety negocjacji zespołowych i indywidualnych. Planowanie strategii negocjacji. Style negocjowania i ich następstwa. Fazy procesu negocjacji. Argumentacja: systematyzacja i selekcja.

Metody kształcenia

Wykład - konwencjonalny

Ćwiczenia - praca w grupach, dyskusja grupowa, case study, ćwiczenia warsztatowe

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student jest przygotowany do negocjowania w imię osiągnięcia wspólnych celów.	- K_W05 - K_W07	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student ma wiedzę o znaczeniu negocjacji w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych.	K_W03 K_W07 K_U05 K_U10	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia
Student zna zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach.	K_W03 K_U04 K_U05 K_U10	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia
Student jest chętny do wykorzystywania w praktyce nowoczesnego procesu negocjacji.	K_W03 K_W04 K_U04 K_U10 K_K02	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia
Student charakteryzuje różne style negocjowania, argumentację i taktyki dostosowane do sytuacji (fazy) negocjacji.	K_W03 K_W04 K_U10 K_K03	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia
Student potrafi opracować projekt przygotowujący do przeprowadzenia negocjacji. Student posiada umiejętność myślenia strategicznego w negocjacjach.	K_W03 K_W04 K_K03	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - Dyskusja, bieżąca kontrola na zajęciach	- Wykład - Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Warunki zaliczenia ćwiczeń: kolokwium zaliczeniowe obejmujące swoją tematyką treści realizowane podczas wykładów oraz ćwiczeń; pytania otwarte z progami punktowymi. Student może uzyskać łącznie 10 pkt, w tym: ocenę dostateczną od 6,0 pkt; ocenę dostateczną plus od 6,5 pkt do 7,5 pkt; ocenę dobrą od 8,0 pkt do 8,5 pkt; ocenę dobrą plus 9.0 pkt i bardzo dobrą od 9,5 pkt. (K_W03, K_W04, K_W05, K_W07, K_U04, K_U05, K_U10, K_K02, K_K03)

Warunki zaliczenia dla wykładów: test.

Student może uzyskać: ocenę dostateczną za 60,0% poprawnych odpowiedzi; ocenę dostateczną plus od 65,0% do 75,0%; ocenę dobrą od 80,0% do 85,0%; ocenę dobrą plus za 90,0% i bardzo dobrą od 95,0% do 100,0% (K_W03, K_W04, K_W05, K_W07, K_U04, K_U05, K_U10, K_K02, K_K03).

Na ocenę z przedmiotu składa się ocena z ćwiczeń (50%) i wykładów (50%). Warunkiem zaliczenia przedmiotu są oceny pozytywne z ćwiczeń i wykładów.

Literatura podstawowa

1. Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
2. Stankiewicz J., Komunikowanie się w organizacji, Wydawnictwo ASTRUM, Wrocław 2006.
3. Ury W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.
4. Gates S., The Negotiation Book: Your Definitive Guide to Successful Negotiating, John Wiley and Sons Ltd 2016.

Literatura uzupełniająca

1. Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
2. Schopenhauer A., Erytyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa 2005.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr inż. Marzena Góralczyk (ostatnia modyfikacja: 27-05-2023 20:45)

Wygenerowano automatycznie z systemu SyllabUZ