**karta przedmiotu**

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje handlowe |
| Rocznik studiów | 2022/2023 |
| Kolegium | Zarządzania |
| Kierunek studiów | Logistyka |
| Poziom kształcenia | Studia pierwszego stopnia - inżynierskie |
| Profil kształcenia | Praktyczny |
| Specjalność | - |
| Osoba odpowiedzialna | Mgr Iryna Prokopiuk |

1. Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów)

|  |
| --- |
| brak |

1. Efekty uczenia się i sposób realizacji zajęć
   1. Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Potrafi zastosować techniki negocjacyjne w procesach negocjacyjnych |
| C2 | Potrafi wybrać i zastosować odpowiedni styl negocjowania |
| C3 | Potrafi dokonać analizy sytuacji w celu przygotowania do negocjacji |
| C4 | Potrafi określić i zrealizować odpowiednią strategię negocjacyjną |
| C5 | Potrafi określić priorytety zadania grupowego |
| C6 | Potrafi pracować w grupie |

* 1. Przedmiotowe efekty uczenia się, z podziałem na wiedzę, umiejętności i kompetencje, wraz z odniesieniem do efektów uczenia się dla kierunku

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Lp. | Opis przedmiotowych efektów uczenia się | Odniesienie do efektów  uczenia się |
| dla kierunku |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **umiejętności** potrafi | | |
| P\_U01 | Zastosować techniki negocjacyjne w procesach negocjacyjnych | K\_U09 |
| P\_U02 | Zastosować odpowiedni styl negocjowania do konkretnego przypadku. | K\_U09 |
| P\_U03 | Dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej w fazie przygotowania negocjacji. | K\_U23 |
| P\_U04 | Zrealizować odpowiednią strategię negocjacyjną | K\_U23 |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **kompetencji społecznych** potrafi | | |
| P\_K01 | Określić priorytety zadania grupowego | K\_K04 |
| P\_K02 | Współpracować w zespole | K\_K03 |

* 1. Formy zajęć dydaktycznych oraz wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Studia stacjonarne (ST) | | | | | | | |
| W | K | Ćw | L | ZP | P | eL | ECTS |
| - | - | - | 15 | - | - | - | 2 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Studia niestacjonarne (NST) | | | | | | | |
| W | K | Ćw | L | ZP | P | eL | ECTS |
| - | - | - | 10 | - | - | - | 2 |

* 1. Metody realizacji zajęć dydaktycznych

|  |  |
| --- | --- |
| Formy zajęć | Metoda realizacji |
| Laboratorium | Forma zajęć mająca na celu kształtowanie umiejętności studentów przy wykorzystaniu różnego rodzaju źródeł (teksty źródłowe, dane statystyczne, Internet, fotografie, film, dokumenty) oraz współpracy w zespole. W ramach ćwiczeń wykorzystane będą następujące metody aktywizujące: symulacje, studia przypadków, drama, metody grupowe (np. nominalna technika grupowa). |

* 1. Treści kształcenia (oddzielnie dla każdej formy zajęć)

LABORATORIUM

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Treści kształcenia realizowane w ramach laboratorium |
|
| L1 | Znaczenie komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji |
| L2 | Etapy negocjacji. Przygotowanie negocjacji. BATNA |
| L3 | Style i techniki negocjacji |
| L4 | Negocjacje oparte na zasadach |
| L5 | Manipulacje w negocjacjach |
| L6 | Negocjacje przełamujące |

* 1. Korelacja pomiędzy efektami uczenia się, celami przedmiotu, a treściami kształcenia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Cele przedmiotu | Treści kształcenia |
| P\_U01 | C1 | L3, L4, L5, L6 |
| P\_U02 | C2 | L3, L4, L5, L6 |
| P\_U03 | C3 | L2 |
| P\_U04 | C4 | L3, L4, L5, L6 |
| P\_K01 | C5 | L1 |
| P\_K02 | C6 | L1 |

* 1. Metody weryfikacji efektów uczenia się (w odniesieniu do poszczególnych efektów)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Metoda oceny | Forma zajęć, w ramach której następuje weryfikacja efektu |
| P\_U01 | Zadanie praktyczne | Laboratorium |
| P\_U02 | Zadanie praktyczne, dyskusja | Laboratorium |
| P\_U03 |
| P\_U04 |
| P\_K01 |
| P\_K02 | Zadanie praktyczne, dyskusja | Laboratorium |

* 1. Kryteria oceny stopnia osiągnięcia efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efekt  uczenia się | Brak zaliczenia:  student nie potrafi | Zaliczenie:  student potrafi |
| P\_U01 | stosować żadnych technik negocjacyjnych | zastosować techniki negocjacyjne w procesie negocjacyjnym |
| P\_U02 | zastosować świadomie żadnego stylu negocjacyjnego. | zastosować raz wybrany styl negocjacyjny |
| P\_U03 | dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej | dokonać analizy sytuacji negocjacyjnej poprzez podanie wariantu negocjowanego porozumienia |
| P\_U04 | zrealizować odpowiedniej strategii negocjacyjnej | zrealizować odpowiednią strategię negocjacyjną |
| P\_K01 | określić priorytetów zadania grupowego | określić priorytety zadania grupowego |
| P\_K02 | współpracować w zespole | współpracować z grupą poprzez udział w ćwiczeniu grupowym |

* 1. Literatura

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| Z. Nęcki, Negocjacje w Biznesie, Kraków 1994. |
| R. Fisher, W. Ury Dochodząc do TAK, Warszawa 1998. |
| W. Ury, Odchodząc od NIE, Warszawa 1998. |
| Materiały dodatkowe (prezentacja i skrypty) udostępnione przez prowadzącego |

|  |
| --- |
| Literatura uzupełniająca |
| R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2007 |
| W. Mastenbroek, Negocjowanie, Warszawa 1998. |
| G. Myśliwiec, Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonaliści, Warszawa 2007. |
| Filmy ilustrujące niektóre aspekty negocjacji:   1. Cztery wesela i pogrzeb 2. Wybór Zofii 3. Rzeka wspomnień 4. Wożąc Miss Daisy |

1. Nakład pracy studenta - bilans punktów ECTS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaje aktywności** | **Obciążenie studenta** | |
| **studia ST** | **studia NST** |
| Udział w L (UB) | 15h | 10h |
| Konsultacje do L (UB) | 3h | 2h |
| Samodzielne przygotowanie się do L, w tym przygotowanie do zaliczenia | 32h | 38h |
| **Sumaryczne obciążenie pracą studenta** | **50h** | **50h** |
| **Punkty ECTS za przedmiot** | **2 ECTS** | **2 ECTS** |
| **Punkty ECTS za zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczycieli i studentów (UB)** | 1 ECTS | 1 ECTS |
| **Punkty ECTS za zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne (PZ)** | 2 ECTS | 2 ECTS |