

KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

Kod modułu	Z-LOGN1-0067
Nazwa modułu	Negocjacje
Nazwa modułu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2012/2013

A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Logistyka
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Niestacjonarne
Specjalność	Wszystkie
Jednostka prowadząca moduł	Katedra Zarządzania i Marketingu
Koordinator modułu	dr Edyta Gąsiorowska-Mącznik
Zatwierdził:	

B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Przedmiot wspólny dla kierunku
Status modułu	Wybieralny
Język prowadzenia zajęć	polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr VI
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	Semestr letni
Wymagania wstępne	Brak wymagań
Egzamin	Nie
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
w semestrze	-	-	-	16	-

C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Cel modułu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z procesem przygotowania i prowadzenia negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów gospodarczych, zachodzących wewnątrz i w otoczeniu przedsiębiorstw.
-------------------	--

Symbol efektu	Efekty kształcenia	Forma prowadzenia zajęć (w/ć/l/p/inne)	odniesienie do efektów kierunkowych	odniesienie do efektów obszarowych
W_01	Student ma podstawową wiedzę na temat przygotowania procesu negocjacyjnego w aspekcie ekonomicznym i psychologicznym.	p	K_W19	S1A_W05 S1A_W07
W_02	Student ma wiedzę na temat mechanizmów rozwiązywania konfliktów gospodarczych zachodzących wewnątrz i w otoczeniu przedsiębiorstw.	p	K_W19	S1A_W05 S1A_W07
W_03	Student zna i rozumie podstawowe normy obowiązujące przy rozstrzygnięciu sporów powstałych w toku realizacji umowy handlowej.	p	K_W19	S1A_W05 S1A_W07
U_01	Student potrafi zaplanować i przeprowadzić proces negocjacyjny przy wykorzystaniu poznanych strategii i taktyk negocjacyjnych.	p	K_U03	T1A_U02 T1A_U05
U_02	Student potrafi posłużyć się właściwie dobranymi metodami do rozwiązywania konfliktów gospodarczych.	p	K_U19	S1A_U05 S1A_U08
U_03	Student posługuje się normami prawnymi i etycznymi regulującymi rozstrzygnięcie sporów gospodarczych.	p	K_U19	S1A_U05 S1A_U08
K_01	Student potrafi pracować i komunikować się w grupie oraz interpretować komunikację niewerbalną.	p	K_K03	T1A_K03 T1A_K04 S1A_K02
K_02	Student potrafi myśleć w sposób przedsiębiorczy i szukać jak najbardziej korzystnego rozwiązania konfliktu.	p	K_K05	T1A_K06 S1A_K07
K_03	Student zdobywa i doskonali wiedzę i umiejętności organizatorskie i kierownicze uczestnicząc w przygotowaniu i prowadzeniu negocjacji gospodarczych.	p	K_K01	T1A_K01 S1A_K01 S1A_K06

Treści kształcenia:

1. Treści kształcenia w zakresie zadań laboratoryjnych

	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1.	Charakterystyka negocjacji. Przyczyny negocjacji gospodarczych.	W_01
2.	Merytoryczne i organizacyjno-techniczne przygotowanie negocjacji.	W_01 U_01
3.	Wybór i opracowanie strategii negocjacyjnych.	W_02 U_02
4.	Taktyki negocjacyjne.	W_02 U_02
5.	Komunikacja interpersonalna w procesie negocjacji gospodarczych.	W_02 K_01

6.	Realizacja negocjacji gospodarczych.	W_02 U_02 K_02 K_03
7.	Asertywność jako obrona przed presją i manipulacją w negocjacjach.	U_03 K_02 K_03
8.	Zaburzenia w realizacji negocjacji gospodarczych. Rola i znaczenie arbitrażu w negocjacjach.	W_03 U_03 K_02 K_03
9.	Kolokwium zaliczeniowe.	

Metody sprawdzania efektów kształcenia

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia <i>(sposób sprawdzenia, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych, itp.)</i>
W_01	Kolokwium zaliczeniowe
W_02	Kolokwium zaliczeniowe
W_03	Kolokwium zaliczeniowe
U_01	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe, referat
U_02	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe
U_03	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe
K_01	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe, dyskusja
K_02	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe, dyskusja
K_03	Negocjacje z praktyki gospodarczej, gry zespołowe

D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS		
	Rodzaj aktywności	obciążenie studenta
1	Udział w wykładach	
2	Udział w ćwiczeniach	
3	Udział w laboratoriach	
4	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	
5	Udział w zajęciach projektowych	16 h
6	Konsultacje projektowe	3 h
7	Udział w egzaminie	
8	Udział w kolokwium	
9	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	19 h <i>(suma)</i>
10	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	0,8 ECTS
11	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	
12	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	

13	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium	
14	Samodzielne przygotowanie się do zajęć projektowych	15 h
15	Wykonanie referatu	
15	Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium	
17	Wykonanie projektu lub dokumentacji	20 h
18	Przygotowanie do egzaminu	
19	Przygotowanie gry zespołowej	
20	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	35 h <i>(suma)</i>
21	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy <i>(1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta)</i>	1,2 ECTS
22	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	54 h
23	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	2 ECTS
24	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>	16+3+15+20 =54 h
25	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=25-30 godzin obciążenia studenta</i>	2,0 ECTS

E. LITERATURA

Wykaz literatury	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością</i>, pod redakcją naukową H. Jastrzębskiej -Smolagi, Difin, Warszawa 2007. 2. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D., <i>Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki</i>, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach, Kielce 2002. 3. Jankowski B., Sankowski T., <i>Jak negocjować</i>, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995. 4. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Wydawnictwo Antykwa, Kraków 2002 5. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów</i>, Poltext, Warszawa 2004. 6. Pease A., <i>Mowa ciała. Jak odczytywać myśli ludzi z ich gestów</i>, Wydawnictwo „Jedność”, Kielce 2001. 7. Ury W., <i>Odchodząc od nie</i>, PWE, Warszawa 2000.
Witryna WWW modułu/przedmiotu	