



IV. Opis programu studiów

3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	Z-LOGN-U-604b
Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations
Obowiązuje od roku akademickiego	2019/2020

USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	LOGISTYKA
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia niestacjonarne
Zakres	Wszystkie zakresy
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Marketingu
Koordinator przedmiotu	dr Joanna Radowicz
Zatwierdził	dr hab. inż. Artur Bartosik, prof. PŚk

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Przedmiot kierunkowy
Status przedmiotu	Wybieralny
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr VI
Wymagania wstępne	BRAK
Egzamin (TAK/NIE)	NIE
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	Inne
Liczba godzin w semestrze	9	9			

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Ma elementarną wiedzę i rozumie znaczenie treści i aspektów humanistycznych w działalności gospodarczej	LOG1_W18
	W02	Zna podstawowe zasady funkcjonowania jednostki w grupach społecznych, w tym zawodowych, zasady komunikowania się i negocjacji.	LOG1_W19
Umiejętności	U01	Potrafi pracować indywidualnie i w zespole w tym potrafi prowadzić negocjacje i prawidłowo komunikować się z otoczeniem.	LOG1_U03
	U02	Prawidłowo identyfikuje, analizuje i wartościuje zachowania się jednostki w grupach społecznych; potrafi zachowywać się asertywne.	LOG1_U19
Kompetencje społeczne	K01	Rozumie potrzebę i zna możliwości ciągłego doksztalcania się i zdobywania wiedzy na temat mechanizmów negocjacyjnych.	LOG1_K01
	K02	Potrafi pracować w grupie podczas procesu negocjacji, przyjmując różne role, rozumiejąc określone priorytety służące do realizacji zadania.	LOG1_K03
	K03	Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy prowadząc negocjacje.	LOG1_K05

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	1. Ogólne pojęcia dotyczące negocjacji. Cechy skutecznego negocjatora.
	2. Przyczyny negocjacji.
	3. Strategie w negocjacjach.
	4. Taktyki w negocjacjach
	5. Komunikacja interpersonalna w negocjacjach.
	6. Asertywność jako skuteczna obrona przed manipulacją.
	7. Znaczenie różnic kulturowych w negocjacjach.
ćwiczenia	1. Ocena cech skutecznego negocjatora.
	2. Przygotowanie do negocjacji.
	3. Realizacja procesu negocjacji.
	4. Komunikacja interpersonalna.
	5. Rozmowa kwalifikacyjna jako jedna z form prowadzenia negocjacji.
	6. Asertywność.
	7. Różnice kulturowe w negocjacjach.

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01			X			X
W02			X			X
U01			X			X
U02			X			X
K01			X			X
K02			X			X
K03			X			X

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Odpowiedź pisemna lub ustna na co najmniej 3 z 5 pytań dotyczących tematyki wykładów.
ćwiczenia	zaliczenie z oceną	Aktywność podczas zajęć ćwiczeniowych. Praca w zespole.

NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS							
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta					Jednostka
		W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	9	9				h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2	2				h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	22					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	0,9					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	28					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	0,1					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	25					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	1,0					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	2,0					ECTS

LITERATURA

1. Jastrzębska-Smolaga H. (red.) (2007), *Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością*, DIFIN, Warszawa.
2. Banasik T., Nowak P., Świeboda-Toborek L., Witczak-Roszkowska D. (2002), *Negocjacje. Fazy, strategie, taktyki*, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej, Kielce.
3. Fisher R, Patton B, Ury W. (1991), *Getting to Yes*, PENGUIN BOOKS, New York.
4. Nęcki Z. (2002), *Negocjacje w biznesie*, Profesjonalna Szkoła Biznesu, Kraków 2002.
5. Kamiński J. (2004), *Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów*, Poltext, Warszawa.
6. Ury W. (2000), *Odchodząc od nie*, PWE, Warszawa 2000.
7. Stelmach J. (2013), *The art. Of legal negotiations*, Wolters Kluwer, Warszawa.