

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Negocjacje w logistyce**

Nazwa w języku angielskim: **Negotiations in logistics**

Karta przedmiotu ważna od roku akademickiego: **2021/2022**

Kierunek studiów: **Logistyka**

Poziom studiów: **Studia I stopnia**

Forma studiów: **Niestacjonarne**

Profil: **Praktyczny**

Specjalność: **Logistyka przedsiębiorstw**

Język wykładowy: **Polski**

Jednostka prowadząca: **Wydział Nauk Społecznych i Technicznych**

Prowadzący: **dr Jan Walczak**

OBCIĄŻENIE STUDENTA

	Wykład	Projekt /Laboratorium	Ćwiczenia
Liczba godzin zajęć dydaktycznych organizowanych przez uczelnię	12		14
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta	50		50
Forma zaliczenia	Zaliczenie na ocenę		Zaliczenie na ocenę
Liczba punktów ECTS	2		2

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

Podstawowa wiedza na temat komunikacji interpersonalnej.

CELE PRZEDMIOTU

C1	Nabycie wiedzy na temat mechanizmów efektywnej komunikacji, istniejących barier komunikacyjnych i sposobów radzenia sobie z nimi.
C2	Nabycie umiejętności autoprezentacji w aspekcie mediacji, negocjacji i kontaktów biznesowych.
C3	Nabycie umiejętności rozwiązywania konfliktów (w charakterze negocjatorów lub mediatorów).

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA – PEU

Z zakresu wiedzy:	
PEU_W01	Student zna i rozumie mechanizmy skutecznego procesu negocjacji i mediacji.
PEU_W02	Student posiada wiedzę na temat podstawowych zjawisk z zakresu psychologii społecznej (takich jak konformizm, uprzedzenia i stereotypy) i rozumie ich wpływ na proces komunikacji.
Z zakresu umiejętności:	
PEU_U01	Student potrafi analizować i rozwiązywać podstawowe konflikty interpersonalne, potrafi wejść w rolę negocjatora lub mediatora.
PEU_U02	Student zna podstawowe techniki wywierania wpływu na rozmówcę. Student potrafi przyjąć postawę asertywną, jeśli wymaga tego dana interakcja.
Z zakresu kompetencji społecznych:	
PEU_K01	Student dostrzega potrzebę właściwego przygotowania do udziału w negocjacjach i mediacjach (także w sferze publicznej), posiada niezbędne do tego procesu, podstawowe kompetencje.

TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć: Wykłady i ćwiczenia		Liczba godzin
W1	Zapoznanie słuchaczy z planem zajęć, metodami nauczania. Omówienie przebiegu zajęć, kryteriów zaliczenia. Istota negocjacji i mediacji. Negocjacje – pojęcie, przedmiot, formy i charakter prowadzenia. Pojęcie, mechanizm i zakres przedmiotowy mediacji. Rola mediatora w procesie mediacji.	2
W2	Komunikacja interpersonalna w procesie negocjacji i mediacji. Elementy porozumiewania się; Komunikacja niewerbalna – składniki; Wskaźniki spójności i niespójności; reakcje na niespójność, czyli jak radzić sobie z obiekcjami.	2
W3	Efektywna komunikacja i model efektywnego porozumienia się (dostrojenie i prowadzenie, asocjacja i dysocjacja).	2
W4	Konflikt - analiza przebiegu i sposoby rozwiązywania. Przeformułowanie konfliktu.	2
W5	Emocje w negocjacjach i mediacjach. Stereotypy, konformizm, uprzedzenia – psychologia społeczna a negocjacje i mediacje.	2
Ć1	Cechy i umiejętności uczestników negocjacji i mediatora.	4
Ć2	Podstawy etykiety, zasady savoir-vivre, dress – code i autoprezentacja w aspekcie mediacji, negocjacji i kontaktów biznesowych.	4
Ć3	Wywieranie wpływu, techniki NLP i taktyki wykorzystywane w mediacjach i negocjacjach.	4
Ć4	Asertywność i jej rola. Zaliczenie ćwiczeń.	4
Razem		26

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	
	1. Wykład 2. Ćwiczenia 3. Dyskusja 4. Praca w grupach 5. Analiza case study

**METODY I FORMY OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA**

Formy oceny (F lub P)*	Numer efektu uczenia	Metody oceny osiągnięcia efektu uczenia
F ćwiczenia	PEU_U01, PEU_U02, PEU_K03	Praca w grupach, dyskusja, analiza case study.
P ćwiczenia	PEU_U01, PEU_U02, PEU_K01	Przygotowanie prezentacji lub przygotowanie zapisu rozmów przebiegu negocjacji.
F wykład	PEU_W01, PEU_W02	Dyskusja, wypowiedź ustna.
P wykład	PEU_W01, PEU_W02, PEU_K01	Zaliczenie w formie testu.

*F – ocena formująca (w trakcie semestru), P – ocena podsumowująca (na koniec semestru)

**KRYTERIA OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA**

Nr PEU	ocena 3,0	ocena 3,5-4,0	ocena 4,5-5,5
PEU_W01	Student zna i rozumie jedynie podstawowe zasady skutecznej komunikacji (w tym – komunikacji niewerbalnej).	Student zna i rozumie większość zasad skutecznej komunikacji (w tym – komunikacji niewerbalnej).	Student zna i rozumie wszystkie zasady skutecznej komunikacji (w tym – komunikacji niewerbalnej).
PEU_W02	Student zna i rozumie mechanizmy skutecznego procesu negocjacji i mediacji.	Student zna i rozumie jedynie podstawy mechanizmu negocjacji i mediacji (definicję, potrafi podać przykładowe formy i przykłady przedmiotu negocjacji lub mediacji).	Student zna i rozumie zasady skutecznego procesu negocjacji i mediacji. Potrafi podać definicję pojęcia, kilka przykładów przedmiotów negocjacji i mediacji (wraz z ich opisem) i większość form prowadzenia negocjacji i mediacji.
PEU_U01	Student posiada umiejętność dostosowania się do rozmówcy na poziomie niewerbalnym.	Student w zakresie podstawowym opanował umiejętność dostosowania się do rozmówcy na poziomie niewerbalnym.	Student potrafi rozpoznać i określić wpływ na proces komunikacji większości podstawowych zjawisk z zakresu psychologii społecznej.
PEU_U02	Student potrafi analizować i rozwiązywać podstawowe konflikty interpersonalne, potrafi wejść w rolę negocjatora lub mediatora.	Student potrafi w konkretnej sytuacji konfliktu wykorzystać jedynie podstawowe zasady negocjacji lub mediacji.	Student potrafi w konkretnej sytuacji konfliktu wykorzystać większość zasad negocjacji lub mediacji.
PEU_K01	Student jest przygotowany to udziału w negocjacjach i mediacjach (także w sferze publicznej), posiada	Student jest teoretycznie, w zakresie podstawowym, przygotowany do udziału w negocjacjach i mediacjach.	Student jest przygotowany, w zakresie teoretycznym i praktycznym, do udziału w negocjacjach i mediacjach.

	niezbędne do tego procesu, podstawowe kompetencje.		
--	--	--	--

LITERATURA PODSTAWOWA			
Tabernacka M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Oficyna <i>Wolters Kluwer Polska</i> , Warszawa 2009			
Niemczyk A., Kędzierski M., O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka, Gliwice 2014			
LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA			
Aronson E., Człowiek istota społeczna, PWN, Warszawa 2011			
ŹRÓDŁA ELEKTRONICZNE			

MACIERZ POWIĄZANIA
EFEKTÓW UCZENIA DLA PRZEDMIOTU Negocjacje w logistyce
Z EFEKTAMI UCZENIA NA KIERUNKU: Logistyka

Efekt uczenia	Kod efektu kierunkowego	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne
PEU_W01	K_W07	C1-C3	Ć1-Ć4, W1-W5	1-5
PEU_W02	K_W07	C1	Ć1-Ć4, W1-W5	1-5
PEU_U01	K_U01, K_U02, K_U04, K_U07, K_U08, K_U09	C1, C2	Ć-Ć4, W1-W5	1-5
PEU_U02	K_U01, K_U02, K_U04, K_U07, K_U08, K_U09	C1, C2	Ć-Ć4, W1-W5	1-5
PEU_K01	K_K03, K_K05	C3	Ć-Ć4, W1-W5	1-5