

Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu we Wrocławiu

Prowadzący								
Przedmiot	Negocjacje w handlu							
Moduł	W	Punkty ECTS	5	Sygnatura programu studiów	L/2024/SPS/S/P - L/2024/SPS/N/P			
Kierunek		Specjalność			Rok akademicki			
LOGISTYKA		Logistyka handlu i dystrybucji			syllabus zaktualizowany			
Semestr		V		Rok studiów		III		
Forma studiów	Stacjonarne				Niestacjonarne			
Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratoria	Projekt	Wykład	Ćwiczenia	Laboratoria	Projekt
Liczba godzin	16	14		12	12	12		9
RAZEM	42				33			
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przygotowanie studentów do planowania, prowadzenia i oceny negocjacji handlowych poprzez rozwój wiedzy o procesie negocjacyjnym, umiejętności analizy sytuacji biznesowych oraz kompetencji komunikacyjnych i zespołowych niezbędnych w działalności przedsiębiorstwa i łańcucha dostaw.							
Minimalna wiedza wymagana od studenta przed rozpoczęciem zajęć								
Mikro i makroekonomia, Wstęp do logistyki.								
Zalecana literatura do przestudiowania przed rozpoczęciem zajęć								
Nie dotyczy								
PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ (PEU)					KEU	METODY OCENY		
	KOD	FORMA			KOD	KOD	FORMA	
WIEDZA	W01	Posiada podstawową wiedzę o mechanizmach funkcjonowania gospodarki i przedsiębiorstwa oraz rozumie wpływ otoczenia rynkowego, w tym marketingowego i ekonomicznego, na warunki i przebieg negocjacji handlowych.			K1_W01_L_P	MO2 MO14	Egzamin pisemny w formie testu zamkniętego jednokrotnego wyboru Ocena ciągła	
	W02	Posiada podstawową wiedzę o funkcjonowaniu organizacji jako systemu, obejmującą procesy, struktury oraz zasady zarządzania, i rozumie ich znaczenie dla przygotowania i prowadzenia negocjacji handlowych w przedsiębiorstwie.			K1_W02_L_P	MO2 MO10	Egzamin pisemny w formie testu zamkniętego jednokrotnego wyboru Zaliczenie projektu	
	W03	Posiada wiedzę dotyczącą funkcjonowania procesów logistycznych i handlowych oraz uwarunkowań ich realizacji na rynku i rozumie ich znaczenie dla przygotowania i prowadzenia negocjacji handlowych.			K1_W10_L_P	MO2 MO10	Egzamin pisemny w formie testu zamkniętego jednokrotnego wyboru Zaliczenie projektu	
UMIĘJĘTNOŚCI	U01	Potrafi interpretować zjawiska i procesy zachodzące w przedsiębiorstwie oraz w jego otoczeniu, a także prognozować ich skutki z wykorzystaniem odpowiednich metod i narzędzi, w szczególności w kontekście przygotowania i prowadzenia negocjacji handlowych.			K1_U01_L_P	MO10 MO14	Zaliczenie projektu Ocena ciągła (bieżące przygotowanie do zajęć)	
	U02	Potrafi identyfikować problemy w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa oraz dobierać metody i narzędzia odpowiednie do ich rozwiązania, w tym z wykorzystaniem właściwych regulacji i zasad, w szczególności w kontekście przygotowania i prowadzenia negocjacji handlowych.			K1_U02_L_P	MO10	Zaliczenie projektu	
	U03	Posiada umiejętność przygotowania pisemnych opracowań oraz wystąpień ustnych w języku polskim i języku obcym, dotyczących identyfikacji, analizy i oceny zjawisk oraz procesów związanych z działalnością przedsiębiorstwa, w szczególności w kontekście negocjacji handlowych.			K1_U08_L_P	MO10 MO14	Zaliczenie projektu Ocena ciągła (bieżące przygotowanie do zajęć)	

KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K01	Jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy oraz do inicjowania i organizowania projektów i działań biznesowych, w tym związanych z przygotowaniem i prowadzeniem negocjacji handlowych.	K1_K03_L_P	MO10 MO16	Zaliczenie projektu Ocena pracy, współpracy studentów na zajęciach (obserwacja sprawdzająca nabyte kompetencje społeczne)
Treści merytoryczne przedmiotu	Wykład	Rola negocjacji w działalności przedsiębiorstwa i łańcuchach dostaw. Proces negocjacyjny – przygotowanie, prowadzenie i zakończenie negocjacji. Analiza interesów i pozycji stron. Strategie, style i techniki negocjacyjne w negocjacjach handlowych. Komunikacja i czynniki psychologiczne w negocjacjach. Podejmowanie decyzji negocjacyjnych oraz ocena ich skutków ekonomicznych i relacyjnych. Uwarunkowania etyczne i kulturowe negocjacji.			
	Ćwiczenia	Analiza przypadków negocjacyjnych, opracowywanie strategii i argumentacji, rozwiązywanie problemów negocjacyjnych oraz dyskusja nad konsekwencjami decyzji negocjacyjnych.			
	Laboratoria				
	Projekty	Przygotowanie projektu negocjacyjnego obejmującego analizę sytuacji biznesowej, identyfikację interesów stron, opracowanie strategii i wariantów negocjacyjnych oraz ocenę możliwych konsekwencji decyzji. Praca zespołowa nad rozwiązaniem problemu negocjacyjnego. Opracowanie pisemnego raportu oraz prezentacja wyników projektu.			
Metody dydaktyczne	KOD	FORMA			
	MD2	Wykład informacyjny z zastosowaniem technik multimedialnych			
	MD6	Wykład problemowy z zastosowaniem technik multimedialnych			
	MD8	Metoda projektów			
	MD10	Metoda przypadków			
Literatura obowiązkowa	1	Fisher R., Ury W., Patton B., 2016: Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa			
	2	Lewicki R.J., Saunders D.M., Barry B., 2018: Zasady negocjacji, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań			
	3	Rządca R., Wujec P., 2001: Negocjacje, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa			
Literatura uzupełniająca	1				
	2				

Warunki zaliczenia przedmiotu

Ocena końcowa z przedmiotu jest ustalana na podstawie:
egzaminu pisemnego weryfikującego treści wykładu – 30% oceny końcowej,
oceny pracy bieżącej w ramach ćwiczeń, obejmującej zadania pisemne oddawane po wykładach – 40% oceny końcowej,
oceny projektu zespołowego – 30% oceny końcowej.
Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest: uzyskanie co najmniej 50% punktów z egzaminu, oddanie wymaganych zadań w ramach ćwiczeń, oddanie projektu.