

Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu we Wrocławiu

Prowadzący								
Przedmiot	Negocjacje w handlu							
Moduł	W	Punkty ECTS	5	Sygnatura programu studiów	L/2025/SPS/S/P - L/2025/SPS/N/P			
Kierunek		Specjalność			Rok akademicki			
LOGISTYKA		Zrównoważona logistyka handlu i dystrybucji			2025/2026			
Semestr		Piąty		Rok studiów		Trzeci		
Forma studiów	Stacjonarne				Niestacjonarne			
Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratoria	Projekt	Wykład	Ćwiczenia	Laboratoria	Projekt
Liczba godzin	16	14		14	15	15		12
RAZEM	44				42			
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								
PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ (PEU)					KEU	METODY OCENY		
	KOD	FORMA			KOD	KOD	FORMA	
WIEDZA	W01	Posiada podstawową wiedzę z zakresu mechanizmów funkcjonowania gospodarki i przedsiębiorstwa oraz rozumie wpływ otoczenia rynkowego, w tym marketingowego i ekonomicznego, na procesy podejmowania decyzji w negocjacjach handlowych.			K1_W01_L_P	MO2 MO14	Egzamin pisemny w formie testu zamkniętego jednokrotnego wyboru Ocena ciągła	
	W02	Posiada wiedzę dotyczącą funkcjonowania procesów logistycznych oraz zarządzania łańcuchami dostaw i rozumie ich znaczenie dla kształtowania relacji z dostawcami i nabywcami, w tym w kontekście przygotowania i prowadzenia negocjacji handlowych z uwzględnieniem aspektów ekonomicznych, środowiskowych i etycznych.			K1_W06_L_P	MO2 MO10	Egzamin pisemny w formie testu zamkniętego jednokrotnego wyboru Zaliczenie projektu	
	W03	Posiada uporządkowaną wiedzę dotyczącą ekonomicznych, marketingowych, społecznych, prawnych i organizacyjnych uwarunkowań działalności przedsiębiorstwa oraz rozumie ich znaczenie dla przygotowania, prowadzenia i oceny negocjacji handlowych.			K1_W11_L_P	MO2 MO10	Egzamin pisemny w formie testu zamkniętego jednokrotnego wyboru Zaliczenie projektu	
UMIEJĘTNOŚCI	U01	Potrafi pozyskiwać informacje z literatury, baz danych i innych źródeł krajowych i zagranicznych oraz integrować je, interpretować i wykorzystywać do formułowania wniosków i uzasadniania decyzji w przygotowaniu i prowadzeniu negocjacji handlowych.			K1_U01_L_P	MO10 MO14	Zaliczenie projektu Ocena ciągła (bieżące przygotowanie do zajęć)	
	U02	Posiada umiejętność, przy formułowaniu i rozwiązywaniu problemów dotyczących organizowania i kierowania działaniami logistycznymi, dostrzegania aspektów pozatechnicznych, w tym środowiskowych, ekonomicznych, prawnych i społecznych. Potrafi identyfikować międzynarodowe uwarunkowania funkcjonowania sieci logistycznych.			K1_U06_L_P	MO10 MO14	Zaliczenie projektu Ocena ciągła (bieżące przygotowanie do zajęć)	

KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K01	Jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy	K1_K03_L_P	MO10 MO16	Zaliczenie projektu Ocena pracy, współpracy studentów na zajęciach (obserwacja sprawdzająca nabyte kompetencje społeczne)
		oraz do inicjowania i organizowania działań negocjacyjnych i projektów gospodarczych, z uwzględnieniem współpracy z partnerami biznesowymi.			

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.