

Nazwa przedmiotu: <b>NEGOCJACJE HANDLOWE</b>			
Kierunek: Inżynieria Materiałowa			Kod przedmiotu: <b>IM.D5K.6</b>
Rodzaj przedmiotu: <b>Specjalnościowy Materiały i handel</b>	Poziom studiów: <b>studia II stopnia</b>	forma studiów: <b>studia stacjonarne</b>	Rok: <b>II</b> Semestr: <b>III</b>
Rodzaj zajęć: <b>Ćw</b>	Liczba godzin/tydzień: <b>2Ćw</b>		Liczba punktów: <b>2 ECTS</b>

## PRZEWODNIK PO PRZEDMIOCIE

### **I KARTA PRZEDMIOTU**

#### **CEL PRZEDMIOTU**

- C1. Przekazanie studentom wiedzy z zakresu negocjacji handlowych  
 C2. Zapoznanie studentów z elementami i metodami wykorzystywanymi w negocjacjach handlowych  
 C3. Nabycie przez studentów umiejętności prowadzenia negocjacji handlowych

#### **WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI**

1. Wiedza z podstaw ekonomii,
2. Wiedza z zakresu ekonomiki, organizacji i zarządzania w przedsiębiorstwach.
3. Wiedza z zakresu handlu międzynarodowego
4. Umiejętności pracy samodzielnej i w grupie.
5. Umiejętność korzystania ze źródeł literaturowych oraz zasobów internetowych.

#### **EFEKTY KSZTAŁCENIA**

- EK 1 – Student posiada wiedzę dotyczącą negocjacji handlowych,  
 EK 2 – Student posiada wiedzę dotyczącą elementów i metod wykorzystywanych w negocjacjach handlowych  
 EK 3 – Student zna zasady i przebieg negocjacji handlowych  
 EK 4 – Student nabywa umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych

#### **Forma zajęć – ĆWICZENIA**

<b>C 1</b> – Istota handlu i negocjacji handlowych, Komunikacja w negocjacjach:	<b>2 h</b>
<b>C 2</b> – Przygotowanie negocjacji, Proces negocjacyjny i jego fazy:	<b>2 h</b>
<b>C 3</b> - Negocjacje w transakcjach handlowych ,	<b>2 h</b>
<b>C4</b> -Cechy negocjatora handlowego.	<b>2 h</b>
<b>C 5</b> - Rodzaje negocjacji według kryterium stylu negocjowania	<b>2 h</b>
<b>C 6</b> - Zasady negocjacji rzeczowych:	<b>2 h</b>
<b>C 7</b> –Czynniki wpływające na przebieg negocjacji handlowych. Manipulacje i chwyt w negocjacjach:	<b>2 h</b>
<b>C 8</b> , – Psychologiczne uwarunkowania procesu negocjacyjnego.	<b>2 h</b>
<b>C 9</b> , – Zarządzanie przebiegiem negocjacji handlowych.	<b>2 h</b>
<b>C 10</b> – Style negocjowania.	<b>2 h</b>
<b>C 11</b> - Strategie, taktyki i techniki negocjacyjne	<b>2 h</b>
<b>C 12</b> – Treningi negocjacyjne. Doskonalenie umiejętności skutecznego negocjowania.	<b>2 h</b>
<b>C 13</b> – Umiejętność ustępowania i asertywność w negocjacjach	<b>2 h</b>
<b>C 14</b> – Scenariusze kupna – sprzedaży produktów	<b>2 h</b>
<b>C 15</b> - Zakończenie rozmów, techniki zamknięcia. Kontakty z klientem po sprzedaży	<b>2 h</b>

**NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE**

1. – konwersatorium
2. – ćwiczenia

**SPOSOBY OCENY ( F – FORMUJĄCA, P – PODSUMOWUJĄCA)**

F1. – ocena przygotowania do ćwiczeń
F2. – ocena aktywności na zajęciach
P1. – ocena opanowania materiału nauczania będącego przedmiotem wykładów i ćwiczeń – kolokwia zaliczeniowe
P2. – ocena umiejętności negocjacji

**OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA**

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe z prowadzącym	15W 15Ć → 30h
Zapoznanie się ze wskazaną literaturą	10 h
Przygotowanie do ćwiczeń	10 h
Przygotowanie do kolokwium	10 h
Suma	Σ 60 h
<b>SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU</b>	<b>2 ECTS</b>

**ITERATURA PODSTAWOWA I UZUPEŁNIAJĄCA**

1. H. Cohen: Wynegocuj to!, Helion, Gliwice 2006,
2. R. Rządca: Negocjacje w interesach. PWE Warszawa 2004;W.
3. U. Kałużna-Drewnińska: Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy. Wyd. Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2006 ;
4. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Antykwa, Warszawa 2005
5. Brdulak H., Brdulak J., Negocjacje handlowe, PWE, Warszawa 2000
6. Kałużna-Drewnińska U., Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2006
7. Cohen Herb, Negocjować możesz wszystko, Helion, Gliwice 2005;
8. Mayer Robert, Jak wygrać każde negocjacje, MT Biznes, Warszawa 2007
9. H. Jastrzębska-Smolaga/red./Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością. Difin, Warszawa 2007

**PROWADZĄCY PRZEDMIOT (IMIE, NAZWISKO, ADRES E-MAIL)**

1. dr inż. Ewa Staniewska <a href="mailto:staniew@wip.pcz.pl">staniew@wip.pcz.pl</a>
--

**MACIERZ REALIZACJI EFEKTÓW KSZTAŁCENIA**

Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu do efektów zdefiniowanych dla całego programu (PEK)	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne	Sposób oceny
EK1	K_W27, K_W28, K_K02, K_K06	C1	W1-15, C1-15	1,2	P1, F2

EK2	K_W27, K_W28, K_K02, K_K06	C1	W1-15, C1-15	1, 2	P1, F2
EK3	K_W27, K_W28, K_K02, K_K06	C1, C2	W1-15, C1-15	1, 2	P1, F2
EK4	K_W27, K_W28, K_K02, K_K06	C2, C3	C1-15	2	F1,F2,P1, P2,
EK5	K_W27, K_W28, K_K02, K_K06	C2,C3	C1-15	2	F1,F2,F3,P1, P2,

## **II. FORMY OCENY - SZCZEGÓŁY**

	Na ocenę 2	Na ocenę 3	Na ocenę 4	Na ocenę 5
<b>Efekt 1</b> Student posiada wiedzę dotyczącą negocjacji handlowych	Student nie posiada wiedzy dotyczącej współpracy gospodarczej z zagranicą, kierunków rozwoju i tendencji, kursów walutowych i ceł, współzależności między kursem walutowym, stopą procentową i cenami,	Student posiada częściową wiedzę dotyczącą współpracy gospodarczej z zagranicą, kierunków rozwoju i tendencji, kursów walutowych i ceł, współzależności między kursem walutowym, stopą procentową i cenami,	Student posiada wiedzę dotyczącą współpracy gospodarczej z zagranicą, kierunków rozwoju i tendencji, kursów walutowych i ceł, współzależności między kursem walutowym, stopą procentową i cenami,	Student posiada wiedzę znaczną wiedzę dotyczącą współpracy gospodarczej z zagranicą, kierunków rozwoju i tendencji, kursów walutowych i ceł, współzależności między kursem walutowym, stopą procentową i cenami,
<b>Efekt 2</b> Student posiada wiedzę dotyczącą elementów i metod wykorzystywanych w negocjacjach handlowych	Student nie posiada wiedzy, dotyczącej organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstwa prowadzącego międzynarodową współpracę, oraz kompetencji pośredników, instytucji pomocniczych oraz instytucji regulujących i wspierających działalność międzynarodową,	Student posiada częściową wiedzę dotyczącą organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstwa prowadzącego międzynarodową współpracę, oraz kompetencji pośredników, instytucji pomocniczych oraz instytucji regulujących i wspierających działalność międzynarodową,	Student posiada wiedzę dotyczącą organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstwa prowadzącego międzynarodową współpracę, oraz kompetencji pośredników, instytucji pomocniczych oraz instytucji regulujących i wspierających działalność międzynarodową,	Student posiada wiedzę dotyczącą organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstwa prowadzącego międzynarodową współpracę, oraz kompetencji pośredników, instytucji pomocniczych oraz instytucji regulujących i wspierających działalność międzynarodową,
<b>Efekt 3</b> Student zna zasady i przebieg negocjacji handlowych	Student nie zna zasad, dokumentów i zwyczajów dotyczących współpracy gospodarczej z zagranicą.	Student zna słabo zasady, dokumenty i zwyczaje dotyczące współpracy gospodarczej z zagranicą.	Student zna zasady, dokumenty i zwyczaje dotyczące współpracy gospodarczej z zagranicą.	Student zna bardzo dobrze zasady, dokumenty i zwyczaje w dotyczące współpracy gospodarczej z zagranicą.
<b>Efekt 4</b> Student nabywa umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych	Student nie ma umiejętności rozwiązywania podstawowych problemów występujących w związku prowadzeniem działalności gospodarczej w obrocie międzynarodowym,	Student nabywa umiejętność rozwiązywania podstawowych problemów występujących w związku prowadzeniem działalności gospodarczej w obrocie międzynarodowym w ograniczonym zakresie	Student nabywa umiejętność rozwiązywania podstawowych problemów występujących w związku prowadzeniem działalności gospodarczej w obrocie międzynarodowym	Student nabywa znaczną umiejętność rozwiązywania podstawowych problemów występujących w związku prowadzeniem działalności gospodarczej w obrocie międzynarodowym

## **III. INNE PRZYDATNE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE**

1. Informacja gdzie można zapoznać się z prezentacjami do zajęć,
2. Informacje na temat miejsca odbywania się zajęć
3. Informacje na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/ godzina)
4. Informacja na temat konsultacji (godziny + miejsce)