

Karta opisu zajęć (syllabus)

Nazwa kierunku studiów	Zootechnika
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	Autoprezentacja i negocjacje Self-presentation and negotiation
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu	obligatoryjny
Poziom studiów	drugiego stopnia
Forma studiów	niestacjonarne
Rok studiów dla kierunku	II
Semestr dla kierunku	4
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	2 (0,84/1,16)
Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	Prof. dr hab. Eugeniusz R. Grela
Jednostka oferująca moduł	Instytut Żywienia Zwierząt i Bromatologii
Cel modułu	Celem modułu jest zapoznanie studentów z technikami przygotowania autoprezentacji, zasadami prezentowania swojej osoby jak i firmy oraz produktów handlowych. Wprowadzenie do stosowania negocjacji w sprawach związanych z hodowlą i żywieniem zwierząt oraz wyboru technik negocjacyjnych. Wypracowanie zdolności podejmowania decyzji i umiejętności doradczych odnośnie zastosowania środków żywienia oraz krytycznej oceny stosowania różnych systemów żywienia zwierząt i suplementów w żywieniu ludzi i zwierząt.
Wymagania wstępne i dodatkowe	Technologie produkcji poszczególnych gatunków zwierząt,
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	<ol style="list-style-type: none">1. Robert Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 19952. Matthew McKay, inni, Sztuka skutecznego porozumiewania się, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 20053. Mary Hartley, Mowa ciała w pracy, Jedność, 20064. Philippa Davies, Twój image, Amber, 19975. Eleri Sampson, Jak Tworzyć własny wizerunek, Wydawnictwo ABC, 19966. Agata Maroń, Wizerunek w biznesie. Jak zbudować własną markę i wykreować własny styl, Bellona, 2008.7. Jeffrey Gitomer. Biblia handlowca, 2005.8. Bill Stinnet. Myśl jak Twój klient. Strategia rozwoju sprzedaży, 2005.9. Ronald B. Adler, Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się, 2007.10. Stephen R. Covey. Siedem nawyków skutecznego działania, 2003.
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Wykład konwersatoryjny Wystąpienie studentów przed grupą, negocjacje pomiędzy studentami, tworzenie grup negocjacyjnych, również z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość