**Karta opisu zajęć (sylabus)**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa kierunku studiów | Doradztwo w obszarach wiejskich |
| Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim | Negocjacje i komunikacja społeczna w doradztwie  Negotiation and social communication in consulting |
| Język wykładowy | polski |
| Rodzaj modułu | obowiązkowy |
| Poziom studiów | drugiego stopnia |
| Forma studiów | stacjonarne |
| Rok studiów dla kierunku | II |
| Semestr dla kierunku | 3 |
| Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe | 2 (1,48/0,52) |
| Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł | Prof. dr hab. Andrzej Junkuszew |
| Jednostka oferująca moduł | Katedra Hodowli Zwierząt i Doradztwa Rolniczego |
| Cel modułu | Celem jest zapoznanie studentów z zagadnieniami związanymi z negocjacjami oraz komunikacją społeczną i wykorzystaniem w praktyce doradzcej |
| Efekty uczenia się dla modułu to opis zasobu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które student osiągnie po zrealizowaniu zajęć. | Wiedza: |
| 1. w pogłębionym stopniu zagadnienia z zakresu technik i metod pracy oraz narzędzi wykorzystywanych w pracy doradcy |
| Umiejętności: |
| 1. gromadzić, poddawać krytycznej analizie oraz w sposób twórczy przetwarzać różne formy informacji w celu rozwiązania konkretnego problemu lub zadania a także planować i realizować własny rozwój |
| Kompetencje społeczne: |
| 1. współdziałania z innymi osobami oraz rzeczowej i merytorycznej dyskusji umożliwiającej osiągnięcie wspólnego stanowiska |
| Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się | Kod efektu modułowego – kod efektu kierunkowego  W1- DO2 \_W09  U1-DO2 \_U01  K1- DO2\_K04 |
| Odniesienie modułowych efektów uczenia się do efektów inżynierskich (jeżeli dotyczy) | Nie dotyczy |
| Wymagania wstępne i dodatkowe | brak |
| Treści programowe modułu | Celem modułu jest zapoznanie studentów z technikami negocjacyjnymi mającymi zastosowanie w pracy doradcy . Wypracowanie zdolności podejmowania decyzji i umiejętności doradczych. Rozwiązywanie sytuacji kryzysowych. Moduł porusza też zagadnienia związane z autoprezentacją. |
| Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej | Aronson E., Człowiek istota społeczna, Warszawa 1999.  Berne E., W co grają ludzie, Warszawa, 2000  Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk 2005  Dobek-Ostrowska B., Podstawy komunikowania społecznego, Wrocław 2003.  Grzesiuk L., Trzebińska E., Jak ludzie porozumiewają się, Warszawa 1978.  Hamer H., Psychologia społeczna, Warszawa 2005. |
| Planowane formy/działania/metody dydaktyczne | dyskusja, wykład |
| Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się | W1, U1- Ocena prezentacji  K1 -ocena aktywności na zajęciach  Szczegółowe kryteria przy ocenie sprawdzianu testowego student wykazuje  − dostateczny (3,0) stopień wiedzy lub  umiejętności, gdy uzyskuje od 51 do 60% sumy  punktów określających maksymalny poziom  wiedzy lub umiejętności oraz odpowiednio  − dostateczny plus (3,5) – od 61 do 70%  − dobry (4,0) – od 71 do 80%  − plus dobry (4,5) – od 81 do 90%  bardzo dobry (5,0) – powyżej 91%. |
| Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową | Na ocenę końcową ma wpływ ocena z aktywności a  zajęciach (10%), ocena merytorycznej dyskusji  (10%), ocena sprawdzianu testowego (80%). Warunki te są przedstawiane studentom i konsultowane z nimi na pierwszym wykładzie.. |
| Bilans punktów ECTS | Kontaktowe  Godziny/ ECTS  Wykłady 30 / 1,2  Konsultacje 7 / 0,28  Łącznie 37 godz. (1,48 ECTS)  Niekontaktowe  przygotowanie prezentacji (13 godz./0,52 ECTS)  Łącznie 13 godz. (0,52 ECTS)  Razem 50 godz/2 ECTS |
| Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego | Wykłady 30 / 1,2  Konsultacje 7 / 0,28  Łącznie 37 godz. (1,48 ECTS) |