

M uu_uu	ZO_S2_050
Kierunek lub kierunki studiów	Zootechnika
Nazwa modułu kształcenia	Autoprezentacja i negocjacje Social communication
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu kształcenia (obowiązkowy/fakultatywny)	obowiązkowy
Poziom modułu kształcenia	drugi
Rok studiów dla kierunku	II
Semestr dla kierunku	III
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	2 1,28 / 0,72
Nazwisko i imię osoby odpowiedzialnej - stopień naukowy	Dziekan Wydziału: Prof. dr hab. Eugeniusz R. Greła lub osoba wskazana przez Dziekana
Jednostka oferująca przedmiot	Wydział Biologii i Hodowli Zwierząt
Cel modułu	Celem modułu jest usystematyzowanie wiedzy z zakresu autoprezentacji oraz technik negocjacyjnych.
Treści modułu kształcenia – zwrócić uwagę na ok. 100 słów.	Skuteczna autoprezentacja (budowanie argumentacji, sztuka przemawiania). Umiejętności interpersonalne (kontakt z klientem, radzenia sobie ze stresem, organizowanie pracy własnej, automotywacja. Asertywność w negocjacjach (umiejętności odmawiania, formułowanie opinii itd.) Style negocjacyjne. Umiejętność aktywnego słuchania, a skuteczność w negocjacjach.
Zalecana lista lektur lub lektury obowiązkowe	Robert Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 1995 Matthew McKay, inni, Sztuka skutecznego porozumiewania się, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2005 Mary Hartley, Mowa ciała w pracy, Jedność, 2006 Philippa Davies, Twój image, Amber, 1997 Eleri Sampson, Jak Tworzyć własny wizerunek, Wydawnictwo ABC, 1996 Agata Maroń, Wizerunek w biznesie. Jak zbudować własną markę i wykreować własny styl, Bellona, 2008.
Planowane formy/ działania/ metody dydaktyczne	- wykład konwersatoryjny - wystąpienie studenta przed grupą, negocjacje pomiędzy studentami