

Numer modułu zgodnie z planem studiów	M DOS2_9
Kierunek lub kierunki studiów	Doradztwo ogrodnicze
Nazwa modułu kształcenia, także nazwa w języku angielskim	Komunikacja i negocjacje Communication and negotiations
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu kształcenia	obowiązkowy
Poziom studiów	drugiego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	I
Semestr dla kierunku	1
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	2 (1/1)
Tytuł/stopień, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	Dr inż. Dariusz Paszko
Jednostka oferująca moduł	Katedra Zarządzania i Marketingu
Cel modułu	Celem modułu jest zapoznanie słuchaczy z technikami skutecznego porozumiewania się oraz przekazanie studentom istoty i znaczenia negocjacji
Treści programowe modułu kształcenia	Treści modułu obejmują zagadnienia z zakresu komunikacji niewerbalnej, skuteczności i wiarygodności przekazu werbalnego i niewerbalnego, stylów społecznych i ich wpływu na skuteczność porozumiewania się, stylów rozwiązywania konfliktów, porozumienia i nieporozumienia. W zakresie modułu przekazywane będą treści dotyczące pojęcia i istoty negocjacji, organizacji negocjacji, negocjacji jako sposobu rozwiązywania konfliktów i osiągania celów, faz negocjacji, modeli negocjacji, cech dobrego negocjatora i mediatora
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	Literatura obowiązkowa: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bargiel-Matusiewicz K., 2007. Negocjacje i mediacje, PWE Warszawa.</li> <li>2. Bocheńska-Włostowska Katarzyna, Akademia umiejętności interpersonalnych. 20 spotkań z komunikacją. Impuls, Kraków 2009;</li> <li>3. Cenker E. M., 2002. Negocjacje, Wyd. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań.</li> <li>4. Davis M., Fanning P., McKay M., Sztuka skutecznego porozumiewania się. GWP, Gdańsk 2007;</li> <li>5. Jankowski W., Sankowski T., 1995. Jak negocjować, CIM, Warszawa.</li> </ol> Literatura zalecana: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Birkenbihl V. F., 1998. Sygnały ciała. Podstawy komunikacji niewerbalnej dla trenerów i ludzi sukcesu Wyd. Astrum, Wrocław.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Łasiński G., 2004. Sztuka prezentacji, eMPI2, Poznań.</li> <li>3. Stępniewski J., 2005. Jak opanować sztukę negocjacji. Przewodnik praktyczny, Wydawnictwo WSH w Sosnowcu, Sosnowiec.</li> </ol>
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Metody dydaktyczne: wykład, dyskusja moderowana, studium przypadku, ćwiczenia warsztatowe, scenki rodzajowe,