

M uu_uu	M AKn2_1/Af1
Kierunek lub kierunki studiów	Architektura krajobrazu
Nazwa modułu kształcenia, także nazwa w języku angielskim	Podstawy komunikacji i negocjacje Basis of communication and negotiations
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu kształcenia (obowiązkowy/fakultatywny)	Fakultatywny
Poziom modułu kształcenia	Studia niestacjonarne drugiego stopnia
Rok studiów dla kierunku	I
Semestr dla kierunku	1
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/ niekontaktowe	5 (2,68/2,4)
Tytuł/ stopień/imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej	Dr inż. Dariusz Paszko
Jednostka oferująca przedmiot	Zakład Ekonomiki Ogrodnictwa
Cel modułu	Celem modułu jest zapoznanie słuchaczy z technikami skutecznego porozumiewania się oraz przekazanie studentom istoty i znaczenia negocjacji
Efekty kształcenia – łączna liczba efektów nie może przekroczyć dla modułu (4-8). Należy przedstawić opis zakładanych efektów kształcenia, które student powinien nabyć po zrealizowaniu przedmiotu. Należy przedstawić efekty dla wykładu i ćwiczeń.	Wiedza:
	W1. Posiada wiedzę na temat zasad komunikacji interpersonalnej oraz metod prowadzenia skutecznych negocjacji
	Umiejętności:
	U1. Posiada umiejętność rozumienia i stosowania podstawowych technik komunikacji i negocjacji w praktyce
Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów kształcenia	Kompetencje społeczne:
	K1. Wykazuje kompetencje do przekonywania i negocjowania w imię osiągania wspólnych celów
Wymagania wstępne i dodatkowe	W1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych
	U1: ocena pracy studentów na ćwiczeniach K1: ocena poszukiwania informacji, inicjatywy i samodzielnego rozwiązywania problemów
Treści modułu kształcenia – zwarty opis ok. 100 słów.	Formy dokumentowania: W1: dziennik prowadzącego, praca pisemna U1: dziennik prowadzącego, K1: dziennik prowadzącego
	Ekonomia i zarządzanie,
Zalecana lista lektur lub lektury obowiązkowe	Literatura obowiązkowa: 1. Bargiel-Matusiewicz K., 2007. Negocjacje i mediacje, PWE Warszawa. 2. Cenker E. M., 2002. Negocjacje, Wyd. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań. 3. Jankowski W., Sankowski T., 1995. Jak negocjować, CIM, Warszawa. 4. Mastenbroek , 2000. Negocjowanie, wyd. PWN, Warszawa. Literatura zalecana:

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Birkenbihl V. F., 1998. Sygnały ciała. Podstawy komunikacji niewerbalnej dla trenerów i ludzi sukcesu Wyd. Astrum, Wrocław. 2. Kennedy G., 1999. Negocjacje doskonałe. Wszystko, co powinieneś wiedzieć, aby udało ci się za pierwszym razem, Dom Wydawniczy „Rebis”, Poznań. 3. Łasiński G., 2004. Sztuka prezentacji, eMPi2, Poznań. 4. Rządca R.A., 1998. Wujec P.: Negocjacje, PWE, Warszawa. 5. Stępniewski J., 2005. Jak opanować sztukę negocjacji. Przewodnik praktyczny, Wydawnictwo WSH w Sosnowcu, Sosnowiec.
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Wykład, ćwiczenia, studia przypadków, dyskusja kontrolowana, zajęcia aktywizujące,