M uu_uu	M OGN1_60
Kierunek lub kierunki studiów	Ogrodnictwo
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)	Obowiązkowy
Poziom modułu kształcenia	Studia pierwszego stopnia, niestacjonarne
Rok studiów dla kierunku	IV
Semestr dla kierunku	VIII
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/ niekontaktowe	1 (0,6/0,4)
Tytuł/ stopień/Imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej	Dr inż. Arkadiusz Chudzik
Jednostka oferująca moduł	Zakład Ekonomiki Ogrodnictwa
Cel modułu	Celem modułu jest zapoznanie słuchaczy z technikami skutecznego porozumiewania się oraz przekazanie studentom istoty i znaczenia negocjacji
Treści modułu kształcenia – zwarty opis ok. 100 słów.	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
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: 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, praca z książką, dyskusja,