

M uu_uu	M OR S <sub>1</sub> _70
Kierunek lub kierunki studiów	Ochrona roślin i kontrola fitosanitarna
<b>Nazwa modułu kształcenia, także nazwa w języku angielskim</b>	<b>Podstawy komunikacji i negocjacje Basis of communication and negotiations</b>
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu kształcenia (obowiązkowy/fakultatywny)	Obowiązkowy
Poziom modułu kształcenia	Studia stacjonarne pierwszego stopnia
Rok studiów dla kierunku	IV
Semestr dla kierunku	7
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/ niekontaktowe	1 (0,6/0,4)
Tytuł/ stopień/imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej	Dr inż. Arkadiusz Chudzik
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: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bargiel-Matusiewicz K., 2007. Negocjacje i mediacje, PWE Warszawa.</li> <li>2. Cenker E. M., 2002. Negocjacje, Wyd. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań.</li> <li>3. Jankowski W., Sankowski T., 1995. Jak negocjować, CIM, Warszawa.</li> <li>4. Mastenbroek , 2000. Negocjowanie, wyd. PWN, 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> <li>2. Kennedy G., 1999. Negocjacje doskonałe. Wszystko, co powinieneś wiedzieć, aby udało ci się za pierwszym razem, Dom Wydawniczy „Rebis”, Poznań.</li> <li>3. Łasiński G., 2004. Sztuka prezentacji, eMPI2, Poznań.</li> <li>4. Rządca R.A., 1998. Wujec P.: Negocjacje, PWE, Warszawa.</li> <li>5. Stępniewski J., 2005. Jak opanować sztukę negocjacji. Przewodnik praktyczny, Wydawnictwo WSH w Sosnowcu, Sosnowiec.</li> </ol>
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Wykład, ćwiczenia, praca z książką, dyskusja, praca zespołowa