

Nazwa kierunku studiów	Ogrodnictwo
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	Podstawy komunikacji i negocjacje Basis of communication and negotiations
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu	obowiązkowy
Poziom studiów	pierwszego stopnia
Forma studiów	niestacjonarne
Rok studiów dla kierunku	IV
Semestr dla kierunku	8
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	1 (0,52/0,48)
Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	Dr inż. Dariusz Paszko, adiunkt
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
Efekty uczenia się dla modułu to opis zasobu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które student osiągnie po zrealizowaniu zajęć.	Wiedza:
	1. Posiada podstawową wiedzę na temat zasad komunikacji interpersonalnej
	2. Zna zasady oraz metody prowadzenia skutecznych negocjacji
	Umiejętności:
	1. Posiada umiejętność rozumienia i stosowania podstawowych technik komunikacji i negocjacji w praktyce
Kompetencje społeczne:	1. Wykazuje kompetencje do przekonywania i negocjowania w imię osiągnięcia wspólnych celów
Wymagania wstępne i dodatkowe	Ekonomia
Treści programowe modułu	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 osiągnięcia celów, faz negocjacji, modeli negocjacji, cech dobrego negocjatora i mediatora
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	Literatura podstawowa: 1. Bargiel-Matusiewicz K., 2007. Negocjacje i mediacje, PWE Warszawa. 2. Cenker E. M., 2002. Negocjacje, Wyd. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań. 3. Peeling N, Sawicki J. Negocjacje: Co Dobry

	<p>Negocjator Wie, Robi i Mówi. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne; 2010</p> <p>Literatura uzupełniająca:</p> <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. Łasiński G., 2004. Sztuka prezentacji, eMPi2, Poznań. 3. Stępniewski J., 2005. Jak opanować sztukę negocjacji. Przewodnik praktyczny, Wydawnictwo WSH w Sosnowcu, Sosnowiec. 																																	
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Wykłady (prezentacje multimedialne), praca w grupie, dyskusja moderowana, scenki warsztatowe																																	
Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się	<p>W1, W2: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych</p> <p>U1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych</p> <p>K1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych</p> <p>Formy dokumentowania: dziennik prowadzącego, zaliczenie pisemne</p>																																	
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową	<p>Ocena aktywności oraz udziału w dyskusji i scenkach warsztatowych - 20%.</p> <p>Zaliczenie końcowe – 80%.</p>																																	
Bilans punktów ECTS	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Forma zajęć</th> <th>Liczba godzin</th> <th>Punkty ECTS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="3">KONTAKTOWE (z udziałem nauczyciela)</td> </tr> <tr> <td>Wykłady</td> <td>9</td> <td>0,36</td> </tr> <tr> <td>Konsultacje</td> <td>2</td> <td>0,08</td> </tr> <tr> <td>Zaliczenie końcowe</td> <td>2</td> <td>0,08</td> </tr> <tr> <td>Łącznie kontaktowe</td> <td>13</td> <td>0,52</td> </tr> <tr> <td colspan="3">NIEKONTAKTOWE</td> </tr> <tr> <td>Przygotowanie do zaliczenia</td> <td>5</td> <td>0,2</td> </tr> <tr> <td>Studiowanie literatury</td> <td>7</td> <td>0,28</td> </tr> <tr> <td>Łącznie niekontaktowe</td> <td>12</td> <td>0,48</td> </tr> <tr> <td>Razem punkty ECTS</td> <td>25</td> <td>1,00</td> </tr> </tbody> </table>	Forma zajęć	Liczba godzin	Punkty ECTS	KONTAKTOWE (z udziałem nauczyciela)			Wykłady	9	0,36	Konsultacje	2	0,08	Zaliczenie końcowe	2	0,08	Łącznie kontaktowe	13	0,52	NIEKONTAKTOWE			Przygotowanie do zaliczenia	5	0,2	Studiowanie literatury	7	0,28	Łącznie niekontaktowe	12	0,48	Razem punkty ECTS	25	1,00
Forma zajęć	Liczba godzin	Punkty ECTS																																
KONTAKTOWE (z udziałem nauczyciela)																																		
Wykłady	9	0,36																																
Konsultacje	2	0,08																																
Zaliczenie końcowe	2	0,08																																
Łącznie kontaktowe	13	0,52																																
NIEKONTAKTOWE																																		
Przygotowanie do zaliczenia	5	0,2																																
Studiowanie literatury	7	0,28																																
Łącznie niekontaktowe	12	0,48																																
Razem punkty ECTS	25	1,00																																
Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego	<p>Udział w wykładach – 9</p> <p>Konsultacje – 2</p> <p>Zaliczenie końcowe – 2</p>																																	
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się	<p>W1: OG_W04, OG_W12</p> <p>W2: OG_W04, OG_W12</p> <p>U1: OG_U01, OG_U02</p> <p>U2: OG_U01, OG_U02</p> <p>K1: OG_K02, OG_K04</p> <p>K2: OG_K02, OG_K04</p>																																	