

Nazwa kierunku studiów	Ogrodnictwo
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	Podstawy komunikacji i negocjacje Basis of communication and negotiations
Język wykładowy	j. polski
Rodzaj modułu	obowiązkowy
Poziom studiów	pierwszego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	IV
Semestr dla kierunku	7
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	1 (0,76/0,24)
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.

	<p>3. Peeling N, Sawicki J. Negocjacje : Co Dobry Negocjator Wie, Robi i Mówi. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne; 2010</p> <p>Literatura uzupełniająca:</p> <p>1. Birkenbihl V. F., 1998. Sygnały ciała. Podstawy komunikacji niewerbalnej dla trenerów i ludzi sukcesu Wyd. Astrum, Wrocław.</p> <p>2. Łasiński G., 2004. Sztuka prezentacji, eMPI2, Poznań.</p> <p>3. Stępniewski J., 2005. Jak opanować sztukę negocjacji. Przewodnik praktyczny, Wydawnictwo WSH w Sosnowcu, Sosnowiec.</p>																																												
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 i 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</th> <th>ECTS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4">KONTAKTOWE (z udziałem nauczyciela)-</td> </tr> <tr> <td>Wykłady</td> <td>15</td> <td>0,6</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Konsultacje</td> <td>2</td> <td>0,08</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Zaliczenie końcowe</td> <td>2</td> <td>0,08</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Łącznie kontaktowe</td> <td>19</td> <td>0,76</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="4">NIEKONTAKTOWE</td> </tr> <tr> <td>Przygotowanie do zaliczenia</td> <td>3</td> <td>0,12</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Studiowanie literatury</td> <td>3</td> <td>0,12</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Łącznie niekontaktowe</td> <td>6</td> <td>0,24</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Razem punkty ECTS</td> <td>25</td> <td>1</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Forma zajęć	Liczba godzin	Punkty	ECTS	KONTAKTOWE (z udziałem nauczyciela)-				Wykłady	15	0,6		Konsultacje	2	0,08		Zaliczenie końcowe	2	0,08		Łącznie kontaktowe	19	0,76		NIEKONTAKTOWE				Przygotowanie do zaliczenia	3	0,12		Studiowanie literatury	3	0,12		Łącznie niekontaktowe	6	0,24		Razem punkty ECTS	25	1	
	Forma zajęć	Liczba godzin	Punkty	ECTS																																									
	KONTAKTOWE (z udziałem nauczyciela)-																																												
	Wykłady	15	0,6																																										
	Konsultacje	2	0,08																																										
	Zaliczenie końcowe	2	0,08																																										
	Łącznie kontaktowe	19	0,76																																										
	NIEKONTAKTOWE																																												
	Przygotowanie do zaliczenia	3	0,12																																										
	Studiowanie literatury	3	0,12																																										
Łącznie niekontaktowe	6	0,24																																											
Razem punkty ECTS	25	1																																											
Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego	<p>Udział w wykładach – 15</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>																																												