

M uu_uu	M AKs2_3/Ef3
Kierunek lub kierunki studiów	Architektura krajobrazu
<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)	fakultatywny
Poziom modułu kształcenia	drugiego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	II
Semestr dla kierunku	3
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	1 (0,72/0,28)
Tytuł/ stopień/lmię i nazwisko osoby odpowiedzialnej	<b>Dr Anna Goliszek</b>
Jednostka oferująca przedmiot	Katedra Zarządzania i Marketingu
Cel modułu	Celem modułu jest dostarczenie wiedzy teoretycznej i praktycznej z zakresu komunikacji i negocjacji w procesach rozwiązywania konfliktów prywatno-publicznych generowanych w relacjach biznesowych.
Treści modułu kształcenia – zwarty opis ok. 100 słów.	Wykład: istota komunikacji społecznej, typy komunikacji, istota negocjacji, fazy negocjacji, style negocjacji, techniki negocjacyjne.
Zalecana lista lektur lub lektury obowiązkowe	Literatura podstawowa: 1. Roszkowska E., Wybrane modele negocjacji, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011. 2. Hamilton Ch., Skuteczna komunikacja w biznesie, PWE, Warszawa 2011. Literatura uzupełniająca: 1. Fisher R, Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005.
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Formy dydaktyczne: 1. Praca jednostkowa – uczestnictwo w wykładzie, oglądanie środków wizualnych, studiowanie literatury. Metody dydaktyczne: Podające – wykład konwencjonalny, problemowy, prezentacje multimedialne.