

Karta opisu zajęć (sylabus)

Nazwa kierunku studiów	Architektura Krajobrazu
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	Podstawy Komunikacji i Negocjacji Basics of communication and negotiation
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu	fakultatywny
Poziom studiów	drugiego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	II
Semestr dla kierunku	3
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	1 (0,68/0,32)
Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	Dr Anna Goliszek
Jednostka oferująca moduł	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.
Efekty uczenia się dla modułu to opis zasobu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które student osiągnie po zrealizowaniu zajęć.	Wiedza:
	1. ma wiedzę dotyczącą istoty komunikacji społecznej oraz podstawowych jej form, a także wiedzę dotyczącą istoty negocjacji, faz, stylów i technik.
	Umiejętności:
	1. potrafi rozróżnić style komunikacji i negocjacji
	Kompetencje społeczne:
	1. jest gotów do krytycznej oceny swoich umiejętności komunikacyjnych
Wymagania wstępne i dodatkowe	-
Treści programowe modułu	Wykład: istota komunikacji społecznej, typy komunikacji, istota negocjacji, fazy negocjacji, style negocjacji.
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	Literatura podstawowa: 1. Lewicki, R., Barry B., Saunders D., Zasady negocjacji, Rebis, Poznań 2015. 2. Hamilton Ch., Skuteczna komunikacja w biznesie, PWE, Warszawa 2011. Literatura uzupełniająca:

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fisher R, Ury W., Patton B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. 2. Roszkowska E., Wybrane modele negocjacji, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011. 3. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005. 		
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	<p>Formy dydaktyczne: Praca jednostkowa – uczestnictwo w wykładzie, oglądanie środków wizualnych, studiowanie literatury.</p> <p>Metody dydaktyczne: Podające – wykład konwencjonalny, problemowy, prezentacje multimedialne.</p>		
Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się	<p>Sposób weryfikacji: W1. – test zaliczeniowy; U1. – test zaliczeniowy; K1. – test zaliczeniowy.</p> <p>Formy dokumentowania osiągniętych wyników: - archiwizacja formularzy testowych - dziennik prowadzącego</p>		
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową	<p>Ocena końcowa – 100% ocena testu zaliczeniowego (może być podniesiona o 0,5 stopnia za aktywność podczas zajęć)</p> <p>Warunki te są przedstawiane studentom i konsultowane z nimi na pierwszym wykładzie</p>		
Bilans punktów ECTS	Forma zajęć	Liczba godzin kontaktowych	Obliczenie punktów ECTS
	Wykłady	15	15/25=0,6
	Konsultacje	2	2/25=0,08
	Razem godziny kontaktowe	17	0,68
	Forma zajęć	Liczba godzin niekontaktowych	Obliczenie punktów ECTS
	Przygotowanie do zaliczenia modułu	5	5/25=0,2
	Studiowanie literatury	3	3/25=0,12
	Razem godziny niekontaktowe	8	0,32
	Razem godziny kontaktowe i niekontaktowe – 25,		

Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego	udział w wykładach – 15 godz; w konsultacjach – 2 godz. Łącznie 17 godz., co odpowiada 0,68 pkt. ECTS
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się	W1. - AK_W08+ U1. - AK_U02+ K1. - AK_K01+