

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
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:
	W1. Posiada wiedzę na temat zasad komunikacji interpersonalnej
	W2. Zna zasady oraz metody prowadzenia skutecznych negocjacji
	Umiejętności:
	U1. Posiada umiejętność rozumienia i stosowania podstawowych technik komunikacji i negocjacji w praktyce
	Kompetencje społeczne:
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się	K1. Wykazuje kompetencje do przekonywania i negocjowania w imię osiągania wspólnych celów
	W1 - OG_W04, OG_W12 W2 - OG_W04, OG_W12 U1 - OG_U01, OG_U02 K1 - OG_K02, OG_K04
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do efektów inżynierskich	W1 - InzOG_W04, InzOG_W12 W2 - InzOG_W04 U1 - InzOG_U01
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 osiągania celów, faz negocjacji, modeli

	negocjacji, cech dobrego negocjatora i mediatora																																			
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	Literatura podstawowa: Bargiel-Matusiewicz K., 2007. Negocjacje i mediacje, PWE Warszawa. Cenker E. M., 2002. Negocjacje, Wyd. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań. Peeling N, Sawicki J. Negocjacje: Co Dobry Negocjator Wie, Robi i Mówi. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne; 2010 Literatura uzupełniająca: Birkenbihl V. F., 1998. Sygnały ciała. Podstawy komunikacji niewerbalnej dla trenerów i ludzi sukcesu Wyd. Astrum, Wrocław. Łasiński G., 2004. Sztuka prezentacji, eMPi2, Poznań. 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	W1, W2: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych U1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych K1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych Formy dokumentowania: dziennik prowadzącego, zaliczenie pisemne																																			
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową	Ocena aktywności oraz udziału w dyskusji i scenkach warsztatowych - 20%. Zaliczenie końcowe – 80%.																																			
Bilans punktów ECTS	<table><tr><td>Forma zajęć</td><td>Liczba godzin</td><td>Punkty ECTS</td></tr><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></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	Udział w wykładach – 9 godz. Konsultacje – 2 godz. Zaliczenie końcowe – 2 godz.																																			