

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
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 podstawową 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 i 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>15</td><td>0,6</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>19</td><td>0,76</td></tr><tr><td colspan="3">NIEKONTAKTOWE</td></tr><tr><td>Przygotowanie do zaliczenia</td><td>3</td><td>0,12</td></tr><tr><td>Studiowanie literatury</td><td>3</td><td>0,12</td></tr><tr><td>Łącznie niekontaktowe</td><td>6</td><td>0,24</td></tr><tr><td>Razem punkty ECTS</td><td>25</td><td>1</td></tr></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	Udział w wykładach – 15 godz. Konsultacje – 2 godz. Zaliczenie końcowe – 2 godz.																																	