

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE						
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK TECHNICZNYCH I EKONOMICZNYCH						
Kierunek studiów:	FINANSE, RACHUNKOWOŚĆ I PODATKI					
Poziom studiów:	studia pierwszego stopnia					
Profil studiów:	praktyczny					
Forma studiów:	stacjonarne/niestacjonarne					
Nazwa modułu:	Moduł do wyboru - Komunikowanie się i negocjacje					
Rodzaj modułu:	Fakultatywny					
Język wykładowy:	Język polski*					
Rok studiów:	1	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:				
Semestr:	1	Wykład	Ćwiczenia	Warsztat	Projekt	Seminarium
Liczba punktów ECTS ogółem:	2	-	-	30/12	-	-
Forma zaliczenia:	Zaliczenie z oceną					
Wymagania wstępne:	Brak wstępnych wymagań					
II. CELE KSZTAŁCENIA						
Cele kształcenia:						
Cel 1: Poznanie i zrozumienie istoty procesu komunikowania się w organizacji.						
Cel 2: Zapoznanie z różnorodnymi sposobami komunikacji werbalnej i niewerbalnej w przedsiębiorstwie.						
Cel 3: Wykorzystywanie technik negocjacyjnych w pracy zawodowej i w życiu prywatnym.						
III. EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH ORAZ METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW						
Efekt (modułowy)	Student, który zaliczył moduł w zakresie:			Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji	
wiedzy:						
W01	Zna narzędzia i kanały związane z przepływem informacji w organizacji. Ma podstawową wiedzę z zakresu negocjacji oraz stosowanych technik.			K1F_W01	Aktywność na warsztatach, obserwacja i ocena postaw studenta	
umiejętności:						
U01	Nabywa umiejętności usprawniania komunikacji w miejscu pracy, komunikowania się w grupie pracowniczej lub/i z podwładnymi.			K1F_U01	Aktywność na warsztatach, obserwacja i ocena postaw studenta	
U02	Potrafi wybrać odpowiednie techniki negocjacyjne do danego problemu.			K1F_U01	Aktywność na warsztatach, obserwacja i ocena postaw studenta	
kompetencji społecznych:						
K01	Ma świadomość znaczenia wiedzy o negocjacjach dla umiejętności rozwiązywania konfliktów w zespole pracowniczym.			K1F_K03 K1F_K05	Aktywność na warsztatach, obserwacja i ocena postaw studenta	
IV. TREŚCI PROGRAMOWE						

Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)		
Warsztat:		
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin 30/12
wt1	Istota komunikowania się w organizacji, poziomy komunikowania się. Proces komunikowania się – jego składniki.	2/1
wt2	Kierunki oraz sieci przepływu informacji.	2/1
wt3	Podział sposobów komunikacji na werbalne i niewerbalne, pisemne i ustne, bezpośrednie i pośrednie, formalne i nieformalne.	8/2
wt4	Bariera skutecznego porozumiewania się oraz sposoby ich przewyższania. Kreatywność i wychodzenie poza schematy myślowe.	4/1
wt5	Rola informacji zwrotnej w efektywnym przekazywaniu informacji	2/1
wt6	Wprowadzenie do negocjacji. Rola negocjatora w procesie negocjacji, jego cechy i umiejętności.	2/1
wt7	Etapy procesu negocjacji. Wybrane techniki negocjacyjne.	4/1
wt8	Gry szkoleniowe dotyczące komunikacji i negocjacji. Zaliczenie warsztatu.	6/4
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE		
<p>1. Metody kształcenia: Zajęcia praktyczne, metody aktywizujące, metody problemowe</p> <p>2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: prezentacje multimedialne, Internet, rzutnik multimedialny, gry szkoleniowe, kreatywne</p>		
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU		
<p>1. Sposób zaliczenia: Zaliczenie na ocenę</p> <p>2. Formy zaliczenia: Aktywność na warsztatach Obserwacja i ocena postaw studenta</p> <p>3. Podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne określone są indywidualnie, jednak powinny zachować adekwatność wobec zaplanowanych efektów uczenia się</p>		
VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA		
Kategoria	Obciążenie studenta (S/N)	
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)	30/12	
Udział w wykładach	-	
Udział w innych formach zajęć: warsztat	30/12	
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)	20/38	
Przygotowanie do wykładu	-	
Przygotowanie do innych form zajęć: warsztat	20/38	
Przygotowanie do egzaminu	-	
Przygotowanie do zaliczenia innych form zajęć: warsztat	-	
Łączna liczba godzin	50	
Punkty ECTS za moduł	2	
VIII. ZALECANA LITERATURA		

Literatura podstawowa:

1. Rosa G., Komunikacja i negocjacje w biznesie. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009
2. Stankiewicz J. Komunikowanie się w organizacji. Wyd. Astrum, Wrocław 2006
3. Stelmach J., Brożek B., Negocjacje. Wyd. Copernicus Center Press, Kraków 2014

Literatura uzupełniająca:

1. Bargiel – Matusiewicz K., Negocjacje i Mediacje, Wyd. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2007
2. Kałużna – Drewnińska U., Negocjacje w biznesie: kluczowe problemy. Wyd. AE i. Oskara Langego, Wrocław 2006
3. Leathers D.G. Komunikacja niewerbalna Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007