

KARTA PRZEDMIOTU

1.	NAZWA PRZEDMIOTU: Komunikacja interpersonalna i negocjacje
2.	KIERUNEK: Logistyka
3.	POZIOM STUDIÓW: studia pierwszego stopnia
4.	ROK/ SEMESTR STUDIÓW: rok I, semestr 1
5.	LICZBA PUNKTÓW ECTS: 1
6.	TYP PRZEDMIOTU¹: Obowiązkowy
7.	JĘZYK WYKŁADOWY: polski
8.	LICZBA GODZIN: 15 WY
9.	WYMAGANIA WSTĘPNE: bez wymagań wstępnych

10.	<p>ZAŁOŻENIA I CELE PRZEDMIOTU:</p> <p>WIEDZA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - student zna i rozumie zasadnicze pojęcia składające się na proces komunikacji interpersonalnej i negocjacji. <p>UMIEJĘTNOŚCI:</p> <ul style="list-style-type: none"> - student posiada umiejętność komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz przeprowadzenia negocjacji. <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE:</p> <ul style="list-style-type: none"> - student potrafi świadomie komunikować się z uwzględnieniem technik komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
-----	---

11.	PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się (symbol)
	WIEDZA: zna i rozumie	
P_W01	zna i rozumie ogólne zasady komunikacji interpersonalnej, która stanowi skuteczne narzędzie w porozumiewaniu się między ludźmi oraz pojęcie i znaczenie komunikacji interpersonalnej dla człowieka jako jednostki tworzącej i zarządzającej organizacjami	K_W07
	UMIEJĘTNOŚCI: potrafi	

¹ Obowiązkowy, fakultatywny.

P_U01	obserwować i analizować procesy społeczne, w szczególności w zakresie zjawisk marketingowych i wykorzystać te dane w podejmowaniu decyzji biznesowych i negocjacjach	K_U07
	KOMPETENCJE SPOŁECZNE: jest gotów do	
P_K01	do pełnienia ról zawodowych, organizowania i kierowania zespołami, realizacji projektów, określania priorytetów z uwzględnieniem zasad komunikacji interpersonalnej i przeprowadzania negocjacji	K_K02

12.	METODY OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ			
	Symbol przedmiotowego efektu uczenia się	Metody (sposoby) oceny ²	Typ oceny ³	Forma dokumentacji
	P_W01, P_U01, P_K01	W zakresie WY: zaliczenie ustne	Podsumowująca	Zestaw zagadnień zaliczeniowych. Arkusz ocen.

13. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ					
Forma oceny: <u>procentowa</u> , opisowa, punktowa, inne formy oceny do wyboru przez wykładowcę					
EFEKTY UCZENIA SIĘ	NA OCENĘ 3,0	NA OCENĘ 3,5	NA OCENĘ 4,0	NA OCENĘ 4,5	NA OCENĘ 5,0
P_W01,	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	61%-70% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	71%-80% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	81%-90% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	91%-100% prawidłowo udzielonych odpowiedzi
P_U01,	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	61%-70% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	71%-80% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	81%-90% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	91%-100% prawidłowo udzielonych odpowiedzi
P_K01	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	61%-70% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	71%-80% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	81%-90% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	91%-100% prawidłowo udzielonych odpowiedzi

² Ocenianie ciągle (bieżące przygotowanie do zajęć), śródsesestralne zaliczenie pisemne, śródsesestralne zaliczenie ustne, końcowe zaliczenia pisemne, końcowe zaliczenia ustne, egzamin pisemny, egzamin ustny, praca sesestralna, ocena umiejętności ruchowych, praca dyplomowa, projekt, kontrola obecności

³ Formująca, podsumowująca.

14. WARUNKI UZYSKANIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU:
Osiągnięcie założonych efektów uczenia się i pozytywny wynik zaliczenia ustnego

15.	TREŚCI PROGRAMOWE		
	Treść zajęć	Forma zajęć⁴ (liczba godz.)	Symbol przedmiotowych efektów uczenia się
Wykłady			
1.	Zajęcia organizacyjne. Zarys wykładu. Pojęcie komunikacji interpersonalnej. Podstawowe zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej.	1	P_W01, P_U01, P_K01.
2.	Pojęcie efektywnej komunikacji. Wpływ komunikacji werbalnej i niewerbalnej na proces efektywnej komunikacji interpersonalnej.	1	P_W01, P_U01, P_K01.
3.	Poziomy komunikowania interpersonalnego. Czynniki wpływające na skuteczność komunikacji interpersonalnej.	1	P_W01, P_U01, P_K01.
4.	Zasadnicze przeszkody w aktywnym słuchaniu (bariery komunikacyjne)	1	P_W01, P_U01, P_K01.
5.	Aktywne słuchanie czyli zaangażowanie i zamiar rozmówcy – podstawy dobrej komunikacji interpersonalnej	1	P_W01, P_U01, P_K01.
6.	Aktywne słuchanie, cd.	1	P_W01, P_U01, P_K01.
7.	Słuchanie jako zasadniczy element komunikacji interpersonalnej słuchanie czynne i bierne.	1	P_W01, P_U01, P_K01.
8.	Asertywność. Informacja zwrotna (Feedback).	1	P_W01, P_U01, P_K01.
9.	Asertywne reagowanie na krytykę.	1	P_W01, P_U01, P_K01.
10.	Komunikacja niewerbalna.	1	P_W01, P_U01, P_K01.
11.	Osobowość człowieka a komunikacja interpersonalna.	1	P_W01, P_U01, P_K01.
12.	Negocjacje. Podstawowe elementy negocjacji – pojęcie, zasady, rodzaje i cel negocjacji	1	P_W01, P_U01, P_K01.
13.	Negocjacje - etapy negocjacji, style negocjacyjne, wywieranie wpływu.	1	P_W01, P_U01, P_K01.

⁴ Wykłady, ćwiczenia, laboratoria, samodzielne prowadzenie zajęć przez studenta.

14.	Negocjacje - etapy negocjacji, style negocjacyjne, wywieranie wpływu, cd. Podsumowanie zajęć.	1	P_W01, P_U01, P_K01.
15.	Zaliczenie przedmiotu	1	P_W01, P_U01, P_K01.

16.	METODY DYDAKTYCZNE: Wykład klasyczny z elementami dyskusji.		
------------	---	--	--

17.	LITERATURA PODSTAWOWA I UZUPEŁNIAJĄCA⁵: Literatura podstawowa: McKay M., Davis M., Fanning P.: <i>Sztuka skutecznego porozumiewania się</i> , Gdańsk 2013. Peeling N., <i>Negocjacje Co dobry negocjator wie robi i mówi</i> , Warszawa 2015. Nęcki Z. (red.), <i>Komunikacja i negocjacje a współdziałanie interpersonalne</i> , Toruń 2009. Nęcki Z., <i>Komunikacja międzyludzka</i> , Kraków 2000. Literatura uzupełniająca: Cialdini R.B.: <i>Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka</i> , Gdańsk 2013. Nęcki Z. Maliszewski W. J., Czerwiński K. (red.), <i>Komunikacja społeczna – negocjacje – edukacja. Perspektywa wielu kultur</i> , Toruń-Gniezno 2012. Silberman M., Hansburg F., <i>Inteligencja interpersonalna. Jak utrzymywać mądre relacje z innymi</i> , Warszawa 2012. Maj-Osytek M., <i>Komunikacja niewerbalna. Autoprezentacja, relacje, mowa ciała</i> , Warszawa 2012.		
------------	--	--	--

18.	OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA		
	Forma aktywności	Rodzaj zajęć	Liczba godzin na zrealizowanie aktywności w
	wykłady	Zajęcia wymagające udziału prowadzącego	15
	zajęcie praktyczne		
	ćwiczenia		
	laboratoria		
		
	<i>Łączna liczba godzin zajęć realizowanych z udziałem prowadzącego</i>		15
	przygotowanie się do zajęć	Praca własna studenta	
	przygotowanie się do zaliczeń/kolokwium		
	przygotowanie się do egzaminu/zaliczenia końcowego		10

⁵ Dostępna w czytelni, bibliotece, Internecie.

		
	<i>Łączna liczba godzin pracy własnej studenta</i>		10
	<i>Razem godzin</i> <i>(zajęcia z udziałem prowadzącego + praca własna studenta)</i>		25
	Liczba punktów ECTS		1

19.	PROWADZĄCY PRZEDMIOT (IMIE, NAZWISKO, ADRES E-MAIL, INSTYTUT, NR POKOJU KONSULTACJI) dr Ryszard Pankiewicz, ryszard.pankiewicz@upz.edu.pl , Instytut Nauk Ekonomicznych, Zamość 22-400, ul. Zamoyskiego 64, p. 104.
------------	---