*Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 12/2019*

**SYLABUS**

**dotyczy cyklu kształcenia****2019-2021**

Rok akademicki 2020/2021

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Podstawy komunikacji interpersonalnej i negocjacje |
| Kod przedmiotu\* | E/II/GRiL/C.7 |
| Nazwa jednostki prowadzącej kierunek | Kolegium Nauk Społecznych |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Instytut Ekonomii i Finansów KNS |
| Kierunek studiów | Ekonomia |
| Poziom studiów | Drugiego stopnia |
| Profil | Ogólnoakademicki |
| Forma studiów | Niestacjonarne |
| Rok i semestr/y studiów | II/4 |
| Rodzaj przedmiotu | Specjalnościowy |
| Język wykładowy | polski |
| Koordynator | dr hab. Grzegorz Hajduk, prof. UR |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | dr hab. Grzegorz Hajduk, prof. UR |

\* *-opcjonalni*e,*zgodnie z ustaleniami w Jednostce*

1.1.Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semestr  (nr) | Wykł. | Ćw. | Konw. | Lab. | Sem. | ZP | Prakt. | Inne (jakie?) | **Liczba pkt. ECTS** |
| 4 |  | 9 |  |  |  |  |  |  | 2 |

1.2. Sposób realizacji zajęć

☑ zajęcia w formie tradycyjnej

☐ zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

Zaliczenie z oceną

2.Wymagania wstępne

|  |
| --- |
| Student zdobył podstawy wiedzy z zakresu ekonomii, zarządzania i komunikacji społecznej. |

3.cele, efekty uczenia się, treści programowe i stosowane metody dydaktyczne

3.1 Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Kształtowanie praktycznych umiejętności posługiwania się metodami komunikacji interpersonalnej. |
| C2 | Praktyczne przygotowanie do wystąpień publicznych |
| C3 | Zaznajomienie z zasadami przygotowania i prowadzenia negocjacji |

**3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EK (efekt uczenia się) | Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu | Odniesienie do efektów kierunkowych [[1]](#footnote-1) |
| Ek\_01 | Student zna i rozumie rolę człowieka w kształtowaniu struktur rynkowych poprzez wpływanie na innych | K\_W03 |
| Ek\_02 | Student zna i rozumie znaczenie komunikacji i negocjacji w determinowaniu zmian struktur i więzi instytucjonalnych we współczesnej gospodarce | K\_W10 |
| Ek\_03 | Student potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę w procesie kreatywnych poszukiwań rozwiązań wybranych problemów społecznych | K\_U02 |
| Ek\_04 | Potrafi przygotować wystąpienia ustne z wykorzystaniem technik multimedialnych dotyczących problemów ekonomicznych i społecznych | K\_U09 |
| Ek\_05 | Student jest gotów do wypełniania zobowiązań społecznych, inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego poprzez wykorzystanie komunikacji interpersonalnej | K\_K03 |

**3.3Treści programowe**

1. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych, konwersatoryjnych, laboratoryjnych, zajęć praktycznych

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne: |
| Wprowadzenie do zasad komunikacji interpersonalnej |
| Wystąpienia i prezentacje publiczne – zasady |
| Przygotowanie i prowadzenie prezentacji |
| Zasady autoprezentacji |
| Formy komunikacji interpersonalnej w biznesie |
| Podstawy negocjacji w biznesie. |
| Kształtowanie wizerunku i marki osobistej – instrumenty i metody |

3.4 Metody dydaktyczne

Wykład konwersatoryjny z prezentacją multimedialną, praca w grupach (rozwiązywanie postawionych zadań, dyskusja), studium przypadku, metody kształcenia na odległość.

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia się  (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych  (w, ćw, …) |
| Ek\_01 | Praca pisemna w formie testu, obserwacja w trakcie zajęć | ćwiczenia |
| Ek\_02 | Praca pisemna w formie testu, obserwacja w trakcie zajęć | ćwiczenia |
| Ek\_03 | Ocena aktywności podczas zajęć, obserwacja w trakcie zajęć | ćwiczenia |
| Ek\_04 | Ocena aktywności podczas zajęć, obserwacja w trakcie zajęć | ćwiczenia |
| Ek\_05 | Ocena aktywności podczas zajęć, obserwacja w trakcie zajęć | ćwiczenia |

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| Zaliczenie ćwiczeń: 50% oceny stanowi wynik pracy pisemnej w formie testu, 30% ocena za przygotowane i przeprowadzone wystąpienie indywidualne, 20% ocena za aktywność podczas zajęć.  Punkty uzyskane za test oraz za przeprowadzone wystąpienie przeliczane są na procenty, którym odpowiadają oceny:  do 50% - niedostateczny,  51% - 60% - dostateczny,  61% - 70% - dostateczny plus,  71% - 80% - dobry,  81% - 90% - dobry plus,  91% - 100% - bardzo dobry  Ocena za aktywność odpowiada liczbie wypowiedzi studenta w trakcie ćwiczeń: ocena 5 – za co najmniej 3 wystąpienia, 4 – za co najmniej 2 wystąpienia, 3 – za co najmniej jedno wystąpienie. Jeśli student nie zabiera głosu do ustalenia oceny końcowej przyjmuje się wartość 0. |

**5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma aktywności** | **Średnia liczba godzinna zrealizowanie aktywności** |
| Godziny kontaktowe wynikające z harmonogramu studiów | 9 |
| Inne z udziałem nauczyciela akademickiego  (udział w konsultacjach, egzaminie) | 5 |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.) | 36 |
| SUMA GODZIN | 50 |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | 2 |

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

|  |  |
| --- | --- |
| wymiar godzinowy | - |
| zasady i formy odbywania praktyk | - |

7. LITERATURA

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa:   1. C. Hamilton, Skuteczna komunikacja w biznesie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011. 2. G. Rosa, Komunikacja i negocjacje w biznesie, uniwersytet szczeciński, szczecin 2009. |
| Literatura uzupełniająca:   1. Negocjacje i komunikacja : wybrane aspekty / red. L. Gracz, K. Słupińska ; U. Chrąchol-Barczyk, G. Rosa,Kraków ; Legionowo : Wydawnictwo Edu-Libri, 2018. |

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej

1. W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela. [↑](#footnote-ref-1)