



Cele kształcenia: (max. 6 pozycji)

- C1.** Rozwój zdolności studenta w kierunku świadomego korzystania z środków komunikacji pozawerbalnej.
C2. Położenie szczególnego nacisku na przygotowanie praktyczne do prowadzenia negocjacji, w tym również trudnych negocjacji i negocjacji międzynarodowych.

Macierz efektów kształcenia dla modułu/przedmiotu w odniesieniu do metod weryfikacji zamierzonych efektów kształcenia oraz formy realizacji zajęć:

Numer efektu kształcenia przedmiotowego	Numer efektu kształcenia kierunkowego	Student, który zaliczy moduł/przedmiot wie/umie/potrafi	Metody weryfikacji osiągnięcia zamierzonych efektów kształcenia (formujące i podsumowujące)	Forma zajęć dydaktycznych ** wpisz symbol
W 01	D.W4	Student wyjaśnia istotę oraz uwarunkowania prowadzenia negocjacji.	Dyskusja , test	SE
	D.W4	Student rozróżnia różne style negocjacyjne.	Test	SE
	D.W4	Student wyjaśnia pojęcie mediacji i podaje warunki prowadzenia jej.	Dyskusja, test	SE
U 01	D.U1	Student potrafi przygotować się do negocjacji wykorzystując różne techniki negocjacyjne.	Prezentacja grupowa	SE

** WY - wykład; SE - seminarium; CA - ćwiczenia audytoryjne; CN - ćwiczenia kierunkowe (niekliniczne); CK - ćwiczenia kliniczne; CL - ćwiczenia laboratoryjne; CM – ćwiczenia specjalistyczne (mgr); CS - ćwiczenia w warunkach symulowanych; LE - lektoraty; zajęcia praktyczne przy pacjencie - PP; WF - zajęcia wychowania fizycznego (obowiązkowe); PZ- praktyki zawodowe; SK – samokształcenie, EL- E-learning.

Proszę ocenić w skali 1-5 jak powyższe efekty lokują państwa zajęcia w działach: przekaz wiedzy, umiejętności czy kształtowanie postaw:

Wiedza: 5

Umiejętności: 4

Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS):

Forma nakładu pracy studenta (udział w zajęciach, aktywność, przygotowanie itp.)	Obciążenie studenta (h)
1. Godziny kontaktowe:	20
2. Czas pracy własnej studenta (samokształcenie):	6
Sumaryczne obciążenie pracy studenta	26
Punkty ECTS za moduł/przedmiotu	1
Uwagi	

Treść zajęć: (proszę wpisać hasłowo tematykę poszczególnych zajęć z podziałem na formę zajęć dydaktycznych, pamiętając, aby przekładała się ona na zamierzone efekty kształcenia)

Wykłady

Seminarla

1. Istota skutecznej komunikacji interpersonalnej.
2. Ćwiczenia z wybranych aspektów komunikowania ze zwróceniem szczególnej uwagi na elementy komunikacji pozawerbalnej.
3. Rola negocjacji w zarządzaniu organizacjami.
4. Fazy procesu negocjowania.
5. Podstawowe style negocjacyjne. Negocjacje pozycje i twórcze.
6. Dynamika prowadzenia negocjacji ze zwróceniem uwagi na praktyczne elementy budowania strategii skutecznych negocjacji.
7. Mediacja jako szczególny rodzaj negocjacji.
8. Specyfika negocjacji trudnych, w tym również międzynarodowych.

Ćwiczenia



Inne	
Literatura podstawowa: (wymienić wg istotności, nie więcej niż 3 pozycje)	
1. „Komunikacja międzyludzka”, Nęcki Z. , Antykwa, Kraków 2000.	
2. „Negocjacje i mediacje”, Bargiel-Matusiewicz, PWE, 2007	
Literatura uzupełniająca :	
1. „ W co grają ludzie” Berne E., PWE, 2001	
Wymagania dotyczące pomocy dydaktycznych:	
Rzutnik multimedialny, laptop	
Warunki wstępne:	
Brak warunków wstępnych	
Warunki uzyskania zaliczenia przedmiotu:	
Obecność na zajęciach w min. 90%. Czynny udział w dyskusjach. Uzyskanie minimum 60% punktów z testu zaliczeniowego. Każda nieobecność musi być odrobiona, łącznie z dniami rektorskimi i godzinami dziekańskimi.	
Ocena:	Kryteria oceny: (tylko dla przedmiotów/modułów kończących się egzaminem)
Bardzo dobra (5,0)	Uzyskanie 91-100% punktów z testu zaliczeniowego, czynny udział w prezentacji grupowej
Ponad dobra (4,5)	Uzyskanie 85-90% punktów z testu zaliczeniowego, czynny udział w prezentacji grupowej
Dobra (4,0)	Uzyskanie 76-84% punktów z testu zaliczeniowego
Dość dobra (3,5)	Uzyskanie 66-75% punktów z testu zaliczeniowego
Dostateczna (3,0)	Uzyskanie 60-65% punktów z testu zaliczeniowego

Nazwa i adres jednostki prowadzącej moduł/przedmiot, kontakt: tel. i adres email

Katedra i Zakład Medycyny Społecznej, 50-345 Wrocław, ul. Bujwida 44
tel. 71 3282145
email : agnieszka.cieslak@umed.wroc.pl

Koordinator / Osoba odpowiedzialna za moduł/przedmiot, kontakt: tel. i adres email

dr n. med. Dagmara Gawel-Dąbrowska
tel. 71 3282145
email: dagmara.gawel-dabrowska@umed.wroc.pl

Wykaz osób prowadzących poszczególne zajęcia: Imię i Nazwisko, stopień/tytuł naukowy lub zawodowy, dziedzina naukowa, wykonywany zawód, forma prowadzenia zajęć.

dr n. med. Dagmara Gawel-Dąbrowska – starszy wykładowca - seminaria

Data opracowania sylabusu
13.07.2018

Sylabus opracował(a)
Dagmara Gawel-Dąbrowska

Podpis Kierownika jednostki prowadzącej zajęcia

Podpis Dziekana właściwego wydziału


Dekan Wydziału Lekarskiego
Uniwersytetu Medycznego we Wrocławiu
Prof. dr hab. n. med. Dagmara Gawel-Dąbrowska

Uniwersytet Medyczny we Wrocławiu
KATEDRA I ZAKŁAD
MEDYCYN Y SPOŁECZNEJ
kierownik

dr hab. n. med. Katarzyna Zatońska, prof. nadzw.