





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	CN

\*\* WY - wykład; SE - seminarium; CA - ćwiczenia audytorne; 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:	30
2. Czas pracy własnej studenta (samokształcenie):	9
Sumaryczne obciążenie pracy studenta	39
Punkty ECTS za moduł/przedmiotu	1,5
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

**Seminaria**

1. Istota skutecznej komunikacji interpersonalnej.
2. Rola negocjacji w zarządzaniu organizacjami.
3. Fazy procesu negocjowania.
4. Podstawowe style negocjacyjne. Negocjacje pozycje i twórcze.
5. Mediacja jako szczególny rodzaj negocjacji.
6. Specyfika negocjacji trudnych, w tym również międzynarodowych.

**Ćwiczenia**

1. Ćwiczenia z wybranych aspektów komunikowania ze zwróceniem szczególnej uwagi na elementy komunikacji pozawerbalnej.
2. Dynamika prowadzenia negocjacji ze zwróceniem uwagi na praktyczne elementy budowania strategii skutecznych negocjacji. – warsztaty – analiza przypadku



<b>3. Mediacja jako szczególny rodzaj negocjacji – warsztaty – analiza przypadku</b>	
Inne	
<b>Literatura podstawowa:</b> (wymienić wg istotności, nie więcej niż 3 pozycje)	
1. Gołembiewski Paweł, Próg Zwycięstwa: praktyczny przewodnik przygotowania do negocjacji, Warszawa 2016.	
2. „Negocjacje i mediacje”, Bargiel-Matuszewicz, PWE, 2007	
<b>Literatura uzupełniająca :</b>	
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.	
<b>Ocena:</b>	<b>Kryteria oceny: (tylko dla przedmiotów/modułów kończących się egzaminem)</b>
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](mailto:agnieszka.cieslak@umed.wroc.pl)

**Koordynator / 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](mailto: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  
12.07.2019

Sylabus opracował(a)  
Dagmara Gawel-Dąbrowska

Podpis Kierownika jednostki prowadzącej zajęcia

Podpis Dziekana właściwego wydziału

Uniwersytet Medyczny we Wrocławiu

WYDZIAŁ LEKARSKI

DZIEKAN  
  
prof. dr hab. Andrzej Hendrich