

## Opis modułu kształcenia / przedmiotu (sylabus)

Rok akademicki:	2017/2018	Grupa przedmiotów:		Numer katalogowy:	
-----------------	-----------	--------------------	--	-------------------	--

Nazwa przedmiotu <sup>1)</sup> :	<b>TECHNIKI NEGOCJACJI I METODYKA DORADZTWA</b>			<b>ECTS <sup>2)</sup></b>	<b>2</b>
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski <sup>3)</sup> :	<b>Negotiation Techniques and Consultancy Methodology</b>				
Kierunek studiów <sup>4)</sup> :	<b>Rolnictwo</b>				
Koordynator przedmiotu <sup>5)</sup> :	<b>dr inż. Anna Parzonko</b>				
Prowadzący zajęcia <sup>6)</sup> :	<b>dr inż. Anna Parzonko</b>				
Jednostka realizująca <sup>7)</sup> :	<b>Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa</b>				
Wydział, dla którego przedmiot jest realizowany <sup>8)</sup> :	<b>Wydział Rolnictwa i Biologii</b>				
Status przedmiotu <sup>9)</sup> :	a) przedmiot kierunkowy .	b) stopień ...I.... rok ...III...	c) stacjonarne		
Cykl dydaktyczny <sup>10)</sup> :	<b>Semestr letni</b>	Jęz. wykładowy <sup>11)</sup> : polski			
Założenia i cele przedmiotu <sup>12)</sup> :	Celem poznawczym jest zdobycie wiedzy o istocie i czynnikach skutecznego negocjowania, istocie, celach i zadaniach doradztwa rolniczego oraz kształtowanie umiejętności diagnozowania, sposobach rozwiązywania problemów zawodowych rolników i posługiwania technikami negocjacyjnymi				
Formy dydaktyczne, liczba godzin <sup>13)</sup> :	a) Wykład .....; liczba godzin ..30...;				
Metody dydaktyczne <sup>14)</sup> :	Wykład; rozwiązywanie problemu pod nadzorem nauczyciela; konsultacje. Podczas realizacji zajęć wykorzystywane będą prezentacje PowerPoint, filmy video.				
Pełny opis przedmiotu <sup>15)</sup> :	Negocjacje – czym są i czemu służą – podstawowe pojęcia. Osobowościowe uwarunkowania negocjacji. Konflikty i ich rola w negocjacjach. Style negocjacyjne. Taktyki negocjacyjne. Proces przygotowania do negocjacji. Otwarcie i prowadzenie negocjacji przy wykorzystaniu poszczególnych technik i taktyk negocjacyjnych. Zasady konstruowania poprawnego kontraktu końcowego. Etyka w procesie negocjacji. Sprawiedliwy wynik negocjacji. Cel, zadania i cechy doradztwa jako przedmiotu praktyki i teorii. Formy i rodzaje doradztwa rolniczego. Organizacja doradztwa rolniczego w Polsce i w innych krajach (np.: USA, Niemcy, Francja, Dania, Irlandia, Austria itp.). Doradztwo jako czynnik postępu w rolnictwie. Proces przyswajania nowości przez rolników i jego uwarunkowania. Podstawy metodyki doradztwa. Charakterystyka grup metod oświatowo – doradczych. Metody praktyczno doświadczalne w doradztwie – ich rodzaje, charakterystyka i wskazania metodyczne dotyczące posługiwania się nimi. Kryteria doboru metod doradczych. Osobowościowe uwarunkowania skuteczności procesu doradczego: 1/ rolnik jako podmiot oddziaływań doradczych, 2/ sylwetka społeczno – zawodowa doradcy rolniczego. Sposoby prowadzenia rozmowy doradczej. Projektowanie skutecznych komunikatów doradczych.				
Wymagania formalne (przedmioty wprowadzające) <sup>16)</sup> :	brak				
Założenia wstępne <sup>17)</sup> :	brak				
Efekty kształcenia <sup>18)</sup> :	01 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacji. 02 – Umie zastosować odpowiednie taktyki i techniki negocjacyjne w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	03 - Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu doradczego 04 - Posiada umiejętność stosowania odpowiednich metod doradczych 05 - Potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji i doradztwa			
Sposób weryfikacji efektów kształcenia <sup>19)</sup> :	01, 03 – kolokwium 02, 04, 05 - ocena wynikająca z obserwacji w trakcie zajęć				
Forma dokumentacji osiągniętych efektów kształcenia <sup>20)</sup> :	Kolokwium zaliczeniowe z materiału wykładowego, imienne karty oceny studenta zawierające: ocenę wynikającą z obserwacji studenta w trakcie zajęć				
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową <sup>21)</sup> :	Zaliczenie przedmiotu składa się z: kolokwium zaliczeniowego – 90% , oceny wynikającej z obserwacji w trakcie zajęć – 10%.				
Miejsce realizacji zajęć <sup>22)</sup> :	Sala dydaktyczna				
Literatura podstawowa <sup>1)</sup> :	1. Dąbrowski P., <i>Praktyczna teoria negocjacji</i> , Wydawnictwo SORBOG, Warszawa 1998.				

2. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i> , Wydawnictwo PSB, Kraków 1995. 3. Boland H., <i>Podstawy komunikowania w doradztwie</i> , przeł. E. Jaska, CDiEwR, Poznań 1995. 4. Zawisza S., <i>Procesy komunikowania w doradztwie. Teoria i badania empiryczne</i> , Wydawnictwo ATR w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2003.
Literatura uzupełniająca <sup>23)</sup> : 1. Rządca R., <i>Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje</i> , Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003. 2. Fisher R., Ury W., <i>Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się</i> , Wydawnictwo PWE, Warszawa 1996 3. Pease A., <i>Mowa ciała</i> . Wydawnictwo JEDNOŚĆ, Kielce 2005 4. Kujawiński W., <i>Metodyka doradztwa rolniczego. CDR w Brwinowie O/Poznań</i> , Poznań 2009.
UWAGI <sup>24)</sup> :

Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot<sup>25)</sup> :

Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych efektów kształcenia <sup>18)</sup> - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS <sup>2)</sup> :	...60.... h
Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:	...1,5..... ECTS
Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym, takich jak zajęcia laboratoryjne, projektowe, itp.:	...0,5..... ECTS

Tabela zgodności kierunkowych efektów kształcenia efektami przedmiotu <sup>26)</sup>

Nr /symbol efektu	Wymienione w wierszu efekty kształcenia:	Odniesienie do efektów dla programu kształcenia na kierunku
01	Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu negocjacji.	R1A_W02, R1A_W07,
02	Umie zastosować odpowiednie taktyki i techniki negocjacyjne w zależności od zdiagnozowanych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.	R1A_U01, R1A_U03,
03	Potrafi objaśnić istotę i znaczenie procesu doradczego	R1A_W02, R1A_W07,
04	Posiada umiejętność stosowania odpowiednich metod doradczych	R1A_U01, R1A_U03,
05	Potrafi rozwiązywać sytuacje problemowe wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji i doradztwa	R1A_K02

Całkowity nakład czasu pracy - przyporządkowania ECTS<sup>2)</sup>:

Wykłady	30h
Ćwiczenia audytoryjne	-
Udział w konsultacjach (1/3 wszystkich konsultacji)	10h
Przygotowanie do kolokwium	10h
Przygotowanie do wystąpień	10h
Razem:	60h
	2 ECTS

W ramach całkowitego nakładu czasu pracy studenta - łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:

Wykłady	30h
Ćwiczenia audytoryjne	-
Udział w konsultacjach (1/3 wszystkich konsultacji)	10h
Razem:	40h
	1,5 ECTS

W ramach całkowitego nakładu czasu pracy studenta - łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:

Ćwiczenia audytoryjne	
Udział w konsultacjach (1/3 wszystkich konsultacji)	5h
Przygotowanie do wystąpień	10h
Razem:	15h
	0,5 ECTS