

Budowanie relacji poprzez komunikowanie się - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Budowanie relacji poprzez komunikowanie się
Kod przedmiotu	04.5-WZ-ZarzD-BRPK
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2019/2020

Informacje o przedmiocie	
Semestr	3
Liczba punktów ECTS do zdobycia	3
Występuje w specjalnościach	Menadżer personalny
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr inż. Patrycja Łychmus

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Wykład	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę
Ćwiczenia	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Zapoznanie studenta z możliwościami wykorzystania komunikowania interpersonalnego w budowaniu relacji z interesariuszami współczesnych organizacji.

Wymagania wstępne

Uzyskanie zaliczenia na minimum oceną dostateczną z przedmiotu komunikowanie się w biznesie realizowanego w semestrze V studiów I stopnia.

Zakres tematyczny

Wykład: Rozmowa kwalifikacyjna – jej znaczenie, cele i reguły; Prowadzenie efektywnych zebrań zespołowych – przygotowanie agendy, zasady, wyznaczanie ról; Komunikowanie interpersonalne podczas konfliktów, w zależności od ich typu i etapu przebiegu; Rozmowa oceniająca i wykorzystanie reguł konstruktywnej krytyki, wspólne planowanie działań służących rozwojowi pracownika; Komunikowanie publiczne w pracy przez menedżera personalnego – znaczenie dla kształtowania pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa. Wykorzystanie odpowiedniego stylu komunikowania się.

Ćwiczenia: Przeprowadzanie rozmowy kwalifikacyjnej; Prowadzenie efektywnych zebrań; Konstruktywne rozwiązywanie konfliktów; Przeprowadzanie rozmowy oceniającej, służącej rozwojowi pracownika; Możliwości zastosowania technik kreatywnych w relacjach interpersonalnych; Elementy komunikowania publicznego w budowaniu relacji z interesariuszami zewnętrznymi.

Metody kształcenia

Wykład: Wykład konwencjonalny, dyskusja

Ćwiczenia: praca w grupach, dyskusja grupowa, case study, ćwiczenia warsztatowe

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student zna zasady przeprowadzania rozmowy kwalifikacyjnej Student wie, jak przeprowadzać efektywne zebrania i konstruktywnie rozwiązywać konflikty Student ma wiedzę dotyczącą komunikowania publicznego	- K_W08 - K_W13	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium	- Wykład - Ćwiczenia
Student potrafi zastosować elementy komunikowania się w kształtowaniu relacji menedżera personalnego z otoczeniem Student ma wiedzę dotyczącą komunikowania publicznego	- K_U03 - K_U04 - K_U05 - K_U14	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi współdziałać w grupie	K_K06	obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Warunki zaliczenia dla wykładów: obecność na wykładach, rozmowa zaliczeniowa dotycząca zagadnień poruszanych w trakcie wykładów. Student odpowiada na trzy pytania, z których każde oceniane jest w skali od 5.0 (odповідь wyczerpująca) do 2.0 (brak znajomości tematu). Ocenę końcową stanowi średnia arytmetyczna uzyskanych ocen z pytań.

Warunki zaliczenia ćwiczeń: obecność i aktywny udział na zajęciach (20% oceny końcowej z ćwiczeń) oraz zaliczenie na ocenę pozytywną pisemnego kolokwium (70%). Ocena aktywności podczas zajęć będzie odbywała się poprzez systematyczną obserwację wykonania zadań przewidzianych programem ćwiczeń [K_U03, K_U04, K_U05, K_U14, K_K06]. Kolokwium zaliczeniowe obejmie swoją treścią tematy realizowane podczas ćwiczeń; lista pytań z zakresem tematycznym zostanie przesłana studentom z miesięcznym wyprzedzeniem. Kolokwium będzie składać się z pięciu pytań otwartych z progami punktowymi (progi punktowe dla poszczególnych ocen z kolokwium: 10-9,5 punktów – bardzo dobry; 9 punktów – dobry plus; 8,5-8 punktów – dobry; 7,5-7 punktów – dostateczny plus; 6,5-6 punktów – dostateczny) [K_W08, K_W13].

Literatura podstawowa

1. A. von de Heyde, B. von der Linde, Techniki prowadzenia rozmów dla kadry zarządzającej, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009
2. M. Jaworowicz, P. Jaworowicz, Skuteczna komunikacja w nowoczesnej organizacji, Difin, Warszawa 2017
3. S.P. Morreale, B.H. Spitzberg, J.K. Barge, Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności, PWN, Warszawa 2012
4. T.R. Bacon, Budowanie relacji w firmie. Jak stworzyć zaangażowany i zadowolony zespół?, GWP, Gdańska 2014
5. A. Bitkowska, A. Korombel, J.M. Moczyłowska, Relacje jako kapitał organizacji, Difin, Warszawa 2017

Literatura uzupełniająca

1. Artykuły z czasopisma „Personel i Zarządzanie”
2. Artykuły z czasopisma Harvard Business Review

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr inż. Patrycja Łychmus (ostatnia modyfikacja: 03-05-2019 12:12)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ