

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 2022/2023

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 (odpowiedź 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 (50% oceny końcowej z ćwiczeń) oraz zaliczenie na ocenę pozytywną pisemnego kolokwium (50%). 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. R. Arvinen-Muondo. Organizational Behaviour. Kogan Page 2021
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. Moczydłowska, Relacje jako kapitał organizacji, Difin, Warszawa 2017

Literatura uzupełniająca

1. Artykuły z czasopisma „Personel i Zarządzanie”
2. Artykuły z czasopisma Harvard Business Review
3. Czajkowska, M., Januszkiewicz, K., Kołodziejczak, M., Zalewska-Turzyńska, M. (red.), Zachowania organizacyjne. Relacje społeczne w przestrzeni zmian. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2015
4. A. von de Heyde, B. von der Linde, Techniki prowadzenia rozmów dla kadry zarządzającej, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr inż. Patrycja Łychmus (ostatnia modyfikacja: 25-05-2022 11:59)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ