

Budowanie relacji poprzez komunikowanie się - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Budowanie relacji poprzez komunikowanie się
Kod przedmiotu	04.5-WZ-ZarzD-BRPK-Ć-S15_genZJHQM
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie / Menadżer personalny
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2016/2017

Informacje o przedmiocie	
Semestr	3
Liczba punktów ECTS do zdobycia	3
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, wyznaczenie 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	K_U03 K_U04 K_U05 K_U14	- aktywność w trakcie zajęć - kolokwium - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Ćwiczenia
Student potrafi współdziałać w grupie	K_K06	obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Forma zaliczenia wykładów: zaliczenie bez oceny

Warunki zaliczenia dla wykładów: obecność na wykładach

Forma zaliczenia ćwiczeń: zaliczenie z oceną.

Warunkiem zaliczenia ćwiczeń jest: aktywność studenta na zajęciach oraz zaliczenie na ocenę pozytywną kolokwium.

Na ocenę końcową składają się następujące elementy:

Obecność i aktywny udział w ćwiczeniach (30%): studenci zobowiązani są do aktywnego i systematycznego uczestnictwa w zajęciach. W przypadku nieobecności wynikłych z ważnych przyczyn należy uzgodnić z prowadzącym sposób odrobienia zaległych ćwiczeń. W celu usprawiedliwienia nieobecności na zajęciach student przedstawia stosowne zaświadczenie w ciągu 7 dni. Ocena będzie odbywała się poprzez systematyczną obserwację wykonania zadań przewidzianych programem ćwiczeń oraz aktywnego udziału w zajęciach [K_U03, K_U04, K_U05, K_U14, K_K06]

Ocena z kolokwium zaliczeniowego (70%): kolokwium obejmie swoją treścią tematy realizowane podczas wykładów oraz ćwiczeń; lista pytań z zakresem tematycznym zostanie przesłana studentom z miesięcznym wyprzedzeniem, pytania otwarte z progami punktowymi, studenci udzielają odpowiedzi na 5 pytań wybrane przez prowadzącego; progi punktowe dla poszczególnych ocen z kolokwium: 10-9,5 punktów – 5,0; 9 punktów – 4,5; 8,5-8 punktów – 4,0; 7,5-7 punktów – 3,5; 6,5-6 punktów – 3,0 [K_W08, K_W13].

Literatura podstawowa

1. P. Hartley, Komunikacja w grupie, Zysk i Spółka, Poznań 2000
2. Sherwyn P. Morreale, Brian H. Spitzberg, J. Kevin Barge, Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności, PWN, Warszawa 2012
3. J. Stankiewicz, Komunikowanie się w organizacji, Astrum, Wrocław 2006
4. D. Mackin, Budowanie zespołu; zestaw narzędzi, Rebis, Poznań 2011
5. A. von de Heyde, B. von der Linde, Techniki prowadzenia rozmów dla kadry zarządzającej, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009

Literatura uzupełniająca

1. Artykuły z czasopisma „Personel i Zarządzanie”
2. Artykuły z czasopisma Harvard Business Review
3. J. Steward (red.), Mosty zamiast murów, PWN, Warszawa 2005

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr hab. inż. Joanna Zarębska, prof. UZ (ostatnia modyfikacja: 27-08-2016 22:13)

Wygenerowano automatycznie z systemu SyllabUZ