

Business Communication - course description

General information

Course name	Business Communication
Course ID	15.9-WE-EEP-KB
Faculty	Faculty of Computer Science, Electrical Engineering and Automatics
Field of study	Energetic effectiveness
Education profile	practical
Level of studies	First-cycle studies leading to Engineer's degree
Beginning semester	winter term 2016/2017

Course information

Semester	1
ECTS credits to win	2
Course type	obligatory
Teaching language	polish
Author of syllabus	dr Bartosz Seiler

Classes forms

The class form	Hours per semester (full-time)	Hours per week (full-time)	Hours per semester (part-time)	Hours per week (part-time)	Form of assignment
Class	15	1	-	-	Credit with grade
Lecture	15	1	-	-	Credit with grade

Aim of the course

C1W: Przekazanie wiedzy dotyczącej procesu komunikowania się społecznego, jego komponentów i typów

C1U: Ukształtowanie u studentów umiejętności związanych z komunikowaniem się w małych grupach zadaniowych (zespołach), prowadzeniem zebrań zespołowych, komunikowaniem się w sytuacjach konfliktowych oraz wystąpieniami i prezentacjami publicznymi

C1K: Rozwinięcie u studentów kompetencji w zakresie komunikowania się werbalnego, niewerbalnego, pisemnego i wizualnego związanych z funkcjonowaniem w różnych sytuacjach i kontekstach społecznych, w szczególności biznesowym.

Prerequisites

Brak wymagań

Scope

Wykład		
Komunikacja, komunikowanie, komunikowanie się. Znaczenie komponentów komunikowania się dla skutecznego porozumiewania się.	W1	W1
Komunikowanie się werbalne – wady i zalety; retoryka.	W2	W2
Słuchanie – proces słuchania, typy, zasady; uwarunkowania skutecznego słuchania	W3	
Komunikowanie się niewerbalne: proksemiczne, kinezyjne i paralingwistyczne.	W4	W3
Percepcja, jej wyznaczniki i rola w skutecznym komunikowaniu się. Bariery komunikowania się.	W5	W4
Metody usprawniania komunikowania się.	W6	
Komunikowanie się w organizacji: wertykalne i horyzontalne; zarządzanie tymi procesami.	W7	
Ćwiczenia		
Komunikacja, komunikowanie, komunikowanie się.	C1	C1
Skuteczne komunikowanie się w grupach zadaniowych	C2	
Skuteczne komunikowanie się w grupach zadaniowych-c.d.	C3	
Prowadzenie zebrań zespołu	C4	C2
Komunikowanie się w sytuacjach konfliktowych; negocjowanie	C5	C3
Komunikowanie się w sytuacjach konfliktowych; negocjowanie-c.d.	C6	

Komunikowanie publiczne; sztuka wystąpień i prezentacji.	C7	C4
--	----	----

Teaching methods

Wykład: wykład konwencjonalny, wykład problemowy, prezentacja multimedialna

Ćwiczenia: pogadanka, metoda projektu, symulacja, gry dydaktyczne, praca w grupach, case study

Learning outcomes and methods of theirs verification

Outcome description	Outcome symbols	Methods of verification	The class form
Student posiada wiedzę dotyczącą procesów komunikowania się interpersonalnego. Zna prawidłowości i zakłócenia jakie mogą wystąpić w tym zakresie.	K1P_W21	- activity during the classes - an evaluation test - an observation and evaluation of activities during the classes	- Lecture - Class
Student stosuje różne formy komunikowania się w organizacji. Potrafi porozumiewać się w sposób skuteczny i spójny przy użyciu wielu kanałów i technik komunikacyjnych. Ponadto analizuje i interpretuje problemy związane z komunikowaniem się w organizacji.	K1P_U01 K1P_U02	- activity during the classes - an evaluation test - an observation and evaluation of activities during the classes - an observation and evaluation of the student's practical skills	- Lecture - Class
Student jest świadomy znaczenia sprawnego komunikowania się w organizacji. Dokonuje samooceny własnych kompetencji w zakresie komunikowania się i doskonalą umiejętności w tym zakresie.	K1P_K02 K1P_K03	- activity during the classes - an observation and evaluation of activities during the classes - an observation and evaluation of the student's practical skills	Class
Student potrafi współdziałać w grupie	K1P_K07	- activity during the classes - an observation and evaluation of activities during the classes - an observation and evaluation of the student's practical skills	Class

Assignment conditions

Wykłady

Na ocenę końcową składają się: ocena z kolokwium z wagą 80% i ocena z aktywności na wykładach z wagą 20%. Kolokwium obejmie swoją treścią tematy realizowane podczas wykładów; lista pytań z zakresem tematycznym zostanie przesłana studentom z miesięcznym wyprzedzeniem, pytania otwarte z progami punktowymi, studenci udzielają odpowiedzi na 4 pytania wybrane przez prowadzącego; progi punktowe dla poszczególnych ocen z kolokwium: 8-7,5 punktów – 5,0; 7 punktów – 4,5; 6,5 – 6,0 punktów – 4,0; 5,5 punktów – 3,5; 5,0 – 4,5 punktów – 3,0.

Ćwiczenia

Warunkiem zaliczenia ćwiczeń jest: obecność i aktywność studenta na zajęciach oraz zaliczenie na ocenę pozytywną kolokwium. Na ocenę końcową składają się następujące elementy:

1. Obecność i aktywny udział w ćwiczeniach (40%): 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 udział w zajęciach.
2. Ocena z projektu zaliczeniowego (60%):

Ocena końcowa

Ocena końcowa przedmiotu jest wyznaczana jako średnia arytmetyczna z ocen ze wszystkich form przedmiotu z wagą: wykład 50%, ćwiczenia 50%.

Recommended reading

1. Stankiewicz J., Komunikowanie się w organizacji, Wydawnictwo ASTRUM, Wrocław 2006.
2. Sobkowiak B., Interpersonalne i grupowe komunikowanie się w organizacji, FORUM, Poznań-Wrocław 2005.
3. Jamrożek B., Sobczak J., Komunikacja interpersonalna, Oficyna Ekonomiczna Wydawnictwa eMPIZ, Poznań 2000.

Further reading

1. Stewart J. (red.), Mosty zamiast murów, PWN, Warszawa 2003.
2. McKay M., Davis M., Fanning P., Sztuka skutecznego porozumiewania się, GWP, Gdańsk 2002.
3. Tokarz M., Argumentacja, perswazja, manipulacja, GWP, Gdańsk 2006.

4. Mackin D., Budowanie zespołu. Zestaw narzędzi, Rebis, Poznań 2011.

5. Morreale S. P., Spitzberg B.H., Barge J.K., Komunikacja między ludźmi, PWN, Warszawa 2007.

6. Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

Notes

Modified by prof. dr hab. inż. Grzegorz Benysek (last modification: 06-09-2016 21:18)

Generated automatically from SylabUZ computer system