



Sylabus														
Opis przedmiotu kształcenia														
Nazwa modułu/przedmiotu	Negocjacje w placówkach medycznych							Grupa szczegółowych efektów kształcenia						
								Kod grupy			Nazwa grupy			
Wydział	Wydział Nauk o Zdrowiu													
Kierunek studiów	Zdrowie Publiczne													
Specjalności														
Poziom studiów	jednolite magisterskie * I stopnia <input checked="" type="checkbox"/> II stopnia III stopnia podyplomowe													
Forma studiów	<input checked="" type="checkbox"/> stacjonarne niestacjonarne													
Rok studiów	pierwszy 2018/2019					Semestr studiów:		zimowy <input checked="" type="checkbox"/> letni						
Typ przedmiotu	<input type="checkbox"/> obowiązkowy <input checked="" type="checkbox"/> ograniczonego wyboru wolny wybór/ fakultatywny													
Rodzaj przedmiotu	kierunkowy podstawowy													
Język wykładowy	<input checked="" type="checkbox"/> polski angielski inny													
* zaznaczyć odpowiednio, zamieniając na X														
Liczba godzin														
Forma kształcenia														
Jednostka realizująca przedmiot	Wykłady (WY)	Seminaria (SE)	Ćwiczenia audytoryjne (CA)	Ćwiczenia kierunkowe - niekliniczne (CN)	Ćwiczenia kliniczne (CK)	Ćwiczenia laboratoryjne (CL)	Ćwiczenia w warunkach symulowanych (CS)	Zajęcia praktyczne przy pacjencie (PP)	Ćwiczenia specjalistyczne - magisterskie (CM)	Lektoraty (LE)	Zajęcia wychowania fizycznego-obowiązkowe (WF)	Praktyki zawodowe (PZ)	Samokształcenie (Czas pracy własnej studenta)	E-learning (EL)
Semestr zimowy:														
	15	15											20	
Semestr letni														
Razem w roku:														



	15	15										20	
<p>Cele kształcenia: (max. 6 pozycji)</p> <p>C1 - Zapoznanie studentów z rolą, funkcjami i mechanizmami społecznej komunikacji na poziomie relacji między jednostkami</p> <p>C2 - Zapoznanie studentów z zagadnieniami związanymi z procesem negocjacji w ochronie zdrowia</p> <p>C3 - Ukształtowanie umiejętności z zakresu diagnozy konfliktu i sposobu jego rozwiązania działając w zespole</p> <p>C4 - Ukształtowanie umiejętności stosowania podstawowych technik i metod skutecznych negocjacji</p> <p>C5 - Kształtowanie postaw etycznych w procesie negocjacyjnym i wyposażenie studenta w umiejętność przewidywania skutków nieetycznych zachowań w procesie negocjacji.</p>													
<p>Macierz efektów kształcenia dla modułu/przedmiotu w odniesieniu do metod weryfikacji zamierzonych efektów kształcenia oraz formy realizacji zajęć:</p>													
Numer efektu kształcenia przedmiotowego	Numer efektu kształcenia kierunkowego	Student, który zaliczy moduł/przedmiot wie/umie/potrafi	Metody weryfikacji osiągnięcia zamierzonych efektów kształcenia (formujące i podsumowujące)	Forma zajęć dydaktycznych <i>** wpisz symbol</i>									
W 01	K_W15 Potrafi definiować podstawowe pojęcia z zakresu komunikacji społecznej	Objaśnia proces, sposoby i drogi komunikowania interpersonalnego w organizacji. Definiuje niezbędne pojęcia z zakresu negocjacji społecznych. Definiuje typy negocjacji i objaśnia ich uwarunkowania. Opisuje konieczne kompetencje poszczególnych uczestników procesu negocjacyjnego w ochronie zdrowia. Wymienia przyczyny powstawania konfliktów w organizacji i skuteczne sposoby ich rozwiązywania.	Test zaliczeniowy	WY									
U 01	K_U02 Posiada umiejętność zastosowania nabytej wiedzy na płaszczyźnie interpersonalnej, np. w pracy w grupie	Rozpoznaje przeszkody i bariery komunikacji i negocjacji i sposoby ich niwelowania. Stosuje poznane techniki rozwiązywania sytuacji konfliktowych w celu usprawnienia pracy zespołu. Formułuje na bazie wiedzy teoretycznej przebieg procesu komunikowania się i istotę negocjacji. Samodzielnie dokonuje analizy zastosowanych narzędzi i technik komunikowania się i negocjowania. Właściwie stosuje strategie negocjacji przełamujących w praktyce.	Praca w grupie, metoda projektowa,	SE									
U02	K_U14 Posiada umiejętność współpracy ze środkami masowego	Formułuje przejrzyste wypowiedzi ustne i pisemne. Wyjaśnia swoje stanowisko, rozważając wady i zalety różnych rozwiązań. Rozumie procesy zachodzące podczas negocjacji biznesowych i doбира właściwe do	Analiza przypadku, dyskusja, test	SE									



	przekazu, lokalnymi społecznościami, a także organizacjami pozarządowymi	typu organizacji argumenty. Na podstawie zdobytej wiedzy rozwiązuje sytuacje kryzysowe dobierając odpowiednie techniki zarządzania konfliktem w organizacji. Jest świadomy pracy mediów i właściwie dobiera dostępne narzędzia komunikacji masowej w celu przedstawienia swojego stanowiska. Umie zaplanować współpracę podmiotu wykonującego działalność leczniczą ze środkami masowego przekazu i lokalnymi społecznościami w przypadku zdarzeń kryzysowych podmiotu leczniczego.		
U03	K_U21 Posiada umiejętności pracy w zespole	Rozumie znaczenie komunikowania się ludzi i negocjacji w organizacji i stosuje poznane techniki podczas pracy w grupie. Właściwie deleguje zadania w zespole. Potrafi motywować współpracowników i przekonać ich do słuszności wykonywanego zadania. Podczas dyskusji wykorzystuje metodę aktywnego słuchania rozmówcy. Stosuje zasadę skupiania się wokół interesów, a nie osób podczas negocjacji. Wykazuje tolerancję i otwartość wobec odmiennych poglądów i postaw, ukształtowanych przez różne czynniki społeczno- kulturowe.	Praca w grupie, analiza przypadku	SE
K 01	K_K02 Zna poziom własnych kompetencji oraz swoje ograniczenia w wykonywaniu zadań zawodowych	Rozumie potrzebę uczenia się i chętnie uczestniczy w procesie podnoszenia kwalifikacji. Współpracuje w grupie i dzieli się wiedzą z zakresu komunikacji i negocjacji.	Praca w grupie, dyskusja	SE

** WY - wykład; SE - seminarium; CA - ćwiczenia audytoryjne; CN - ćwiczenia kierunkowe (niekliniczne); CK - ćwiczenia kliniczne; CL - ćwiczenia laboratoryjne; CM – ćwiczenia specjalistyczne (mgr); CS - ćwiczenia w warunkach symulowanych; LE - lektoraty; zajęcia praktyczne przy pacjencie - PP; WF - zajęcia wychowania fizycznego (obowiązkowe); PZ- praktyki zawodowe; SK – samokształcenie, EL- E-learning.

Proszę ocenić w skali 1-5 jak powyższe efekty lokują państwa zajęcia w działach: przekaz wiedzy, umiejętności czy kształtowanie postaw:

Wiedza:++

Umiejętności: +++

Kompetencje społeczne: ++

Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS):

Forma nakładu pracy studenta (udział w zajęciach, aktywność, przygotowanie itp.)	Obciążenie studenta (h)
1. Godziny kontaktowe:	30
2. Czas pracy własnej studenta (samokształcenie):	20
Sumaryczne obciążenie pracy studenta	50
Punkty ECTS za moduł/przedmiotu	2,0



Uwagi	Zaliczenie bez oceny
Treść zajęć: (proszę wpisać hasłowo tematykę poszczególnych zajęć z podziałem na formę zajęć dydaktycznych, pamiętając, aby przekładała się ona na zamierzone efekty kształcenia)	
Wykłady <ol style="list-style-type: none">1. Negocjacje jako proces - definicje i uwarunkowania efektywnej komunikacji międzyludzkiej.2. Style negocjacji. Techniki i metody perswazji, manipulacji i wywierania wpływu.3. Specyfika rozwiązywania konfliktów w placówkach medycznych, mając na względzie dobro pacjenta.4. Negocjacje międzynarodowe - bariery w negocjacjach z obcokrajowcami wywołane różnicami międzykulturowymi, znaczeniem ról społecznych w negocjowaniu.5. Etyka w procesie negocjacji. Główne dylematy etyczne i konsekwencje nieetycznych zachowań.	
Seminaria <ol style="list-style-type: none">1. Sztuka wystąpień publicznych – zastosowanie poznanych zasad komunikacji społecznej.2. Budowa procesu negocjacyjnego. Konstruowanie zespołu negocjacyjnego. Definiowanie BATNA w ochronie zdrowia.3. Strategia rozwiązywania sytuacji konfliktowej w ochronie zdrowia - warunki skutecznych negocjacji, najczęstsze błędy.4. Prowadzenie negocjacji z wykorzystaniem wybranych technik i metod negocjacyjnych, definiowanie i rozpoznawanie obszarów manipulacji.5. Przygotowanie do prowadzenia negocjacji międzynarodowych . Identyfikowanie i analiza różnic międzykulturowych oraz ich skutków w negocjacjach.6. Trudny partner – główne dylematy etyczne, granica między manipulacją a kłamstwem w negocjacjach.	
Literatura podstawowa: (wymienić wg istotności, nie więcej niż 3 pozycje) <ol style="list-style-type: none">1. Kautsch M. (red.), Zarządzanie w opiece zdrowotnej. Nowe wyzwania, Wolters Kluwer, Warszawa 20102. Penc J., Komunikacja i negocjowanie w organizacji, Difin, Warszawa 20103. Stępniewski J., Jak opanować sztukę negocjacji. Przewodnik praktyczny, Wyd. Humanitas, Sosnowiec 2005 Literatura uzupełniająca i inne pomoce: (nie więcej niż 3 pozycje) <ol style="list-style-type: none">1. Winch A., Winch S., Negocjacje. Jednostka. Organizacja. Kultura, Difin, Warszawa 20092. Ury W., Odchodząc od NIE, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007	
Wymagania dotyczące pomocy dydaktycznych: (np. laboratorium, rzutnik multimedialny, inne...) Rzutnik multimedialny	
Warunki wstępne: (minimalne warunki, jakie powinien student spełnić przed przystąpieniem do modułu/przedmiotu) Uzyskanie wiedzy w zakresie przedmiotów z modułu podstawowego: podstaw psychologii, socjologii.	
Warunki uzyskania zaliczenia przedmiotu: Przedmiot kończy się zaliczeniem. Student powinien opanować wiedzę przekazaną podczas wykładów, a także wykazywać umiejętności utrwalane w trakcie ćwiczeń. Sprawdzeniem wiedzy przekazanej podczas wykładów i dopuszczeniem do ćwiczeń, będzie kolokwium zaliczeniowe, które odbędzie się na pierwszych ćwiczeniach. W ramach samokształcenia student przygotowuje wystąpienie publiczne. Prezentacja (długość wypowiedzi ok. 3 min.) przygotowana przez studentów na podstawie wiedzy i umiejętności zdobytych podczas zajęć powinna stać się świadectwem biegłości w wywieraniu wpływu na innych poprzez aktywną komunikację, sposób bycia i formę przekazywania treści. Treść prezentacji powinna być związana z aspektami zdrowia publicznego.	



Nazwa i adres jednostki prowadzącej moduł/przedmiot, kontakt: tel. i adres email

Wydział Nauk o Zdrowiu, Katedra Zdrowia Publicznego

Zakład Organizacji i Zarządzania - tel. (71) 784-18-19,

Koordynator / Osoba odpowiedzialna za moduł/przedmiot, kontakt: tel. i adres email

Mgr Janina Kulińska, +48 661 917 214, janina.kulinska@umed.wroc.pl

Wykaz osób prowadzących poszczególne zajęcia: Imię i Nazwisko, stopień/tytuł naukowy lub zawodowy, dziedzina naukowa, wykonywany zawód, forma prowadzenia zajęć .

Mgr Janina Kulińska/ asystent/ zdrowie publiczne/ wykłady i seminaria

Data opracowania sylabusu

Sylabus opracował(a)

1.09.2018 r.

Podpis Kierownika jednostki prowadzącej zajęcia

.....

Podpis Dziekana właściwego wydziału