

Sylabus			
Część A - Opis przedmiotu kształcenia			
Nazwa modułu/przedmiotu	Psychologia zarządzania	Grupa szczegółowych efektów kształcenia	
		Kod grupy	Nazwa grupy
Wydział	NAUK O ZDROWIU		
Kierunek studiów	Zdrowie Publiczne		
Specjalności			
Poziom studiów	jednolite magisterskie * I stopnia II stopnia X III stopnia podyplomowe		
Forma studiów	stacjonarne X niestacjonarne		
Rok studiów	2	Semestr studiów	3
Typ przedmiotu	obowiązkowy X fakultatywny		
Rodzaj przedmiotu	kierunkowy X podstawowy		
Język wykładowy	polski X angielski inny		
* zaznaczyć odpowiednio, zamieniając na X			
Forma kształcenia		Godziny	
Wykład		20	
Seminarium			
Ćwiczenia audytoryjne		20	
Ćwiczenia kierunkowe (niekliniczne)			
Ćwiczenia kliniczne			
Ćwiczenia laboratoryjne			
Ćwiczenia specjalistyczne (mgr)			
Ćwiczenia w warunkach symulowanych			
Lektoraty			
Zajęcia praktyczne przy pacjencie			
Zajęcia wychowania fizycznego			
Praktyki zawodowe			
Samokształcenie		15	
inne			
Razem		50	
Cele kształcenia:			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zapoznanie się z przedmiotem zainteresowania psychologii zarządzania. 2. Opanowanie wiedzy dotyczącej psychologicznych aspektów przywództwa. 3. Zrozumienie zasad podejmowania decyzji. 			

4. Poznanie i opanowanie podstawowych i zaawansowanych technik negocjacyjnych.
5. Zrozumienie zasad stosowania technik negocjacyjnych w różnych rodzajach negocjacji.

Macierz efektów kształcenia dla modułu/przedmiotu w odniesieniu do metod weryfikacji zamierzonych efektów kształcenia oraz formy realizacji zajęć:

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 ** wpisz symbol
W 01	K_W09	Definiuje podstawowe pojęcia z psychologii zarządzania.	Kolokwium	WY
W 02	K_W09	Opisuje źródła wiedzy i możliwe błędy psychologii zarządzania.	Kolokwium	WY
W 03	K_W25	Definiuje czym jest przywództwo w organizacji i grupie społecznej.	Kolokwium	WY
W 04	K_W09	Opisuje zasady skutecznej negocjacji.	Kolokwium	WY
W 05	K_W10	Zna zasady podejmowania decyzji z warunkach presji sytuacyjnej	Kolokwium	CA
U 01	K_U01	Umie poszukiwać nowej wiedzy z psychologii zarządzania	Dyskusja	CA
U 02	K_U01	Umie rozpoznać i przyjąć najbardziej potrzebną rolę w grupie.	Dyskusja	CA
U 03	K_U01	Potrafi wejść w rolę lidera w zadaniu grupowym	Obserwacja na ćwiczeniach	CA
U 04	K_U03	Stosuje podstawowe zasady negocjacji w ćwiczeniach negocjacyjnych.	Obserwacja na ćwiczeniach	CA
U 05	K_K09	Rozpoznaje zadania które może delegować.	Obserwacja na ćwiczeniach	CA
K 01	K_K01	Bierze odpowiedzialność za jakość swojego wkładu podczas współpracy	Obserwacja na ćwiczeniach	CA
K 02	K_K06	Unika sytuacji konfliktowych podczas współpracy	Obserwacja na ćwiczeniach	CA

** WY - wykład; SE - seminarium; CA - ćwiczenia audytorjne; 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 (tam gdzie wynikają z planu studiów); PZ- praktyki zawodowe; SK - samokształcenie	
Wiedza + + + Umiejętności + Postawy +	
Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS):	
Forma nakładu pracy studenta (udział w zajęciach, aktywność, przygotowanie sprawdzian, itp. – zgodnie z planem studiów)	Obciążenie studenta (h)
1. Godziny kontaktowe	35
2. Czas pracy własnej studenta	15
Sumaryczne obciążenie pracy studenta	50
Punkty ECTS za moduł/przedmiotu	1,5
Uwagi	
Treść zajęć: (proszę wpisać hasłowo tematykę poszczególnych zajęć z podziałem na formę zajęć dydaktycznych, pamiętając, aby przekładała się ona na zamierzone efekty kształcenia)	
Wykłady 1. Podstawy psychologii zarządzania. Definicja podstawowych pojęć. 2. Źródła wiedzy w psychologii zarządzania. Jak psychologowie analizują organizacje i działania kadry zarządzającej. Możliwe źródła błędów. 3. Psychologiczne aspekty podejmowania decyzji 4. Rozwiązywanie konfliktów w organizacjach	
Seminaria 1. 2. 3.	
Ćwiczenia 1. Cechy naturalnego przywódcy. 2. Rozmowy menadżerskie 3. Rozwiązywanie konfliktów w organizacjach 4. Negocjacje – podstawowe techniki 5. Negocjacje – emocje w negocjacjach	
Inne formy kształcenia (wpisać jakie) 1. 2. 3.	
Literatura podstawowa: (wymienić wg istotności, nie więcej niż 3 pozycje)	

1. Nichols. G. *Efektywna komunikacja* Harvard Business Review 2005
2. Drucker F. *Podejmowanie decyzji* Harvard Business Review 2005
3. Fisher R. Ury. *W Dochodząc do tak. Negocjacje bez poddawania się.* Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne Warszawa 1994

Literatura uzupełniająca i inne pomoce: (nie więcej niż 3 pozycje)

1. Schmidt W. *Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów.* Harvard Business Review 2003
- 2.
- 3.

Wymagania dotyczące pomocy dydaktycznych: (np. laboratorium, rzutnik multimedialny, inne...)

Rzutnik multimedialny

Warunki wstępne: (minimalne warunki, jakie powinien student spełnić przed przystąpieniem do modułu/przedmiotu. Opisać w formie określonych kompetencji albo wcześniej zaliczonych przedmiotów)

Zaliczone podstawy psychologii i psychologia zarządzania

Warunki uzyskania zaliczenia przedmiotu: (określić formę i warunki zaliczenia zajęć wchodzących w zakres modułu/przedmiotu, zasady dopuszczenia do egzaminu końcowego teoretycznego i/lub praktycznego, jego formę oraz wymagania jakie student powinien spełnić by go zdać, a także kryteria na poszczególne oceny jeśli przedmiot kończy się egzaminem lub zaliczeniem na ocenę)

W trakcie zajęć odbędą się 3 kolokwia cząstkowe, każde dające możliwość zdobycia 1-3 punktów. Aktywność na ćwiczeniach jest premiowana 1 punktem, możliwe opcjonalnie opracowanie prezentacji z materiału dodatkowego również premiowane dodatkowymi punktami. Końcowa ocena jest wynikiem zebranych punktów w trakcie zajęć, zgodnie z poniższą tabelą.

Ocena:	Kryteria oceny: (tylko dla przedmiotów/modułów kończących się egzaminem lub zaliczeniem na ocenę,)
Bardzo dobra (5,0)	91-100% możliwych do zdobycia punktów
Ponad dobra (4,5)	81-90% możliwych do zdobycia punktów
Dobra (4,0)	71-80% możliwych do zdobycia punktów
Dość dobra (3,5)	61-70% możliwych do zdobycia punktów
Dostateczna (3,0)	51-60% możliwych do zdobycia punktów

Nazwa i adres jednostki prowadzącej moduł/przedmiot, kontakt

(tel./email).....

.....

Uniwersytet Medyczny we Wrocławiu
Wydział Nauk o Zdrowiu

Tytuł (stopień) naukowy lub zawodowy, dziedzina naukowa, nazwisko i imię nauczyciela prowadzącego wraz z wykonywanym zawodem i formą prowadzonych zajęć (np. prof. dr hab. n. med. Imię Nazwisko, lekarz specjalista – wykłady, seminaria...)

mgr Mirosław Chybicki, psycholog – wykłady i ćwiczenia

Data opracowania sylabusu

Imię i nazwisko autora sylabusu, podpis

.....

.....

Podpis Kierownika jednostki prowadzącej zajęcia

.....