



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 <input type="checkbox"/> * I stopnia <input checked="" type="checkbox"/> II stopnia <input type="checkbox"/> III stopnia <input type="checkbox"/> podyplomowe <input type="checkbox"/>													
Forma studiów	<input checked="" type="checkbox"/> stacjonarne <input type="checkbox"/> niestacjonarne													
Rok studiów	pierwszy 2018/2019						Semestr studiów:		<input type="checkbox"/> zimowy <input checked="" type="checkbox"/> letni					
Typ przedmiotu	<input type="checkbox"/> obowiązkowy <input checked="" type="checkbox"/> ograniczonego wyboru <input type="checkbox"/> wolny wybór/ fakultatywny													
Rodzaj przedmiotu	<input type="checkbox"/> kierunkowy <input type="checkbox"/> podstawowy													
Język wykładowy	<input checked="" type="checkbox"/> polski <input type="checkbox"/> angielski <input type="checkbox"/> inny													
* zaznaczyć odpowiednio, zamieniając <input type="checkbox"/> na X														
Liczba godzin														
Forma kształcenia														
Jednostka realizująca przedmiot	Wykłady (WY)	Seminaria (SE)	Ćwiczenia audytorne (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											25	
Semestr letni														
Razem w roku:														



	15	15											25	

Cele kształcenia: (max. 6 pozycji)
C1 - Zapoznanie studentów z rolą, funkcjami i mechanizmami społecznej komunikacji na poziomie relacji między jednostkami
C2 - Zapoznanie studentów z zagadnieniami związanymi z procesem negocjacji w ochronie zdrowia
C3 - Kształtowanie umiejętności z zakresu diagnozy konfliktu i sposobu jego rozwiązania działając w zespole
C4 - Kształtowanie umiejętności stosowania podstawowych technik i metod skutecznych negocjacji
C5 - Kształtowanie postaw etycznych w procesie negocjacyjnym i wyposażenie studenta w umiejętność przewidywania skutków nieetycznych zachowań w procesie 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 <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. Formuluje 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	Formuluje 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	<p>typu organizacji argumenty.</p> <p>Na podstawie zdobytej wiedzy rozwiązuje sytuacje kryzysowe dobierając odpowiednie techniki zarządzania konfliktem w organizacji.</p> <p>Jest świadomy pracy mediów i właściwie dobiera dostępne narzędzia komunikacji masowej w celu przedstawienia swojego stanowiska.</p> <p>Umie zaplanować współpracę podmiotu wykonującego działalność leczniczą ze środkami masowego przekazu i lokalnymi społecznościami w przypadku zdarzeń kryzysowych podmiotu leczniczego.</p>		
U03	K_U21 Posiada umiejętności pracy w zespole	<p>Rozumie znaczenie komunikowania się ludzi i negocjacji w organizacji i stosuje poznane techniki podczas pracy w grupie.</p> <p>Właściwie deleguje zadania w zespole.</p> <p>Potrafi motywować współpracowników i przekonać ich do słuszności wykonywanego zadania.</p> <p>Podczas dyskusji wykorzystuje metodę aktywnego słuchania rozmówcy.</p> <p>Stosuje zasadę skupiania się wokół interesów, a nie osób podczas negocjacji.</p> <p>Wykazuje tolerancję i otwartość wobec odmiennych poglądów i postaw, ukształtowanych przez różne czynniki społeczno- kulturowe.</p>	Praca w grupie, analiza przypadku	SE
K 01	K_K02 Zna poziom własnych kompetencji oraz swoje ograniczenia w wykonywaniu zadań zawodowych	<p>Rozumie potrzebę uczenia się i chętnie uczestniczy w procesie podnoszenia kwalifikacji.</p> <p>Współpracuje w grupie i dzieli się wiedzą z zakresu komunikacji i negocjacji.</p>	Praca w grupie, dyskusja	SE
<p>** 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.</p>				
<p>Proszę ocenić w skali 1-5 jak powyższe efekty lokują państwa zajęcia w działach: przekaz wiedzy, umiejętności czy kształtowanie postaw:</p> <p>Wiedza:++ Umiejętności: +++ Kompetencje społeczne: ++</p>				
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):			25	
Sumaryczne obciążenie pracy studenta			55	
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

jolanta.grzebieluch@umed.wroc.pl

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

Dr Jolanta Grzebieluch wykłady i seminaria

Data opracowania sylabusu

30.09.2019 r.

Sylabus opracował(a)

Uniwersytet Medyczny we Wrocławiu
Katedra Zdrowia Publicznego
ZAKŁAD ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA
adiunkt
dr Jolanta Grzebieluch

Podpis Kierownika jednostki prowadzącej zajęcia

Uniwersytet Medyczny we Wrocławiu
Katedra Zdrowia Publicznego
ZAKŁAD ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA
Podpis Kierownika
dr Aneta Felinczak

Podpis Dziekana właściwego wydziału