

AKADEMIA WYCHOWANIA FIZYCZNEGO IM. BRONISŁAWA CZECHA W KRAKOWIE

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów, którzy rozpoczęli studia w roku akademickim 2014/2015

Wydział Rehabilitacji Ruchowej

Kierunek studiów: Kosmetologia studia licencjackie I stopnia

Profil: Praktyczny

Forma studiów: Niestacjonarne

Kod kierunku: 71

Stopień studiów: I

Specjalności: Wellness & SPA z zarządzaniem

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Mentoring i negocjacje w ośrodku Wellness & SPA
KOD PRZEDMIOTU	RR71 PND6
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Specjalność: Wellness & SPA z zarządzaniem
LICZBA PUNKTÓW ECTS	2.00
JĘZYK WYKŁADOWY	polski
SEMESTRY	6

2 FORMA ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	SEMINARIUM	ZAJĘCIA LABORATORYJNE	ZAJĘCIA KLINICZNE
6	8	8	0	0	0



3 CELE PRZEDMIOTU

Cel1 Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta z realnymi warunkami zatrudnienia przez tzw. mentora oraz nauka sztuki prowadzenia rozmowy. Nabycie Umiejętności negocjacji w warunkach trudnych i sprzyjających. Wykorzystanie kultury osobistej i poczucia humoru do osiągnięcia celów negocjacyjnych.

4 WYMAGANIA WSTĘPNE

- 1 Podstawowe zasady dobrego wychowania, w podstawowym zakresie umiejętność prowadzenia kulturalnej rozmowy i negocjacji.

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

- EK1 Wiedza: Posiada podstawową wiedzę z zakresu mechanizmów psychospołecznych
- EK2 Wiedza: Student potrafi w praktyce zastosować wiedzę z zakresu komunikowania się z klientem zgodnie z zasadami współżycia społecznego i zasadami moralnymi
- EK3 Kompetencje społeczne: Student rozumie konieczność postawy z klasą, a także zachowania kultury i spokoju w sytuacjach codziennych, konfliktowych i ekstremalnych. Student potrafi dyskretnie i elegancko zasugerować inne rozwiązanie niż pragnie klient.

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	1.Sztuka prowadzenia rozmowy. 2.Zasady negocjacji w warunkach trudnych. 3. Zasady Komunikacji interpersonalnej w warunkach codziennych i sprzyjających. 4. Wykorzystanie kultury osobistej do osiągnięcia celów negocjacyjnych. 5. Świadomość mowy ciała i jej umiejętne zastosowanie. 6. Bezpieczny dotyk jako droga do burzenia barier na drodze do porozumienia. 7. Podstawowe zasady wzbudzenia zaufania u klienta. 8.Etyka jako niezbędny element w negocjacjach.	8
	RAZEM	8

ĆWICZENIA

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
Ć1	1.Sztuka prowadzenia rozmowy. 2.Umiejętność negocjacji w warunkach trudnych. 3. Komunikacja interpersonalna w warunkach codziennych i sprzyjających. 4. Wykorzystanie kultury osobistej do osiągnięcia celów negocjacyjnych. 5. Umiejętne wykorzystanie poczucia humoru jako droga do celu. 6. Kultura języka jako element wzbudzania zaufania u klienta. 7. Świadomość mowy ciała i jej umiejętne zastosowanie. 8. Bezpieczny dotyk jako droga do burzenia barier na drodze do porozumienia. 9. Umiejętność wzbudzenia zaufania u klienta. 10.Etyka jako niezbędny element w negocjacjach.	8
	RAZEM	8



7 METODY DYDAKTYCZNE

- M1 Debata
- M2 Wykłady
- M3 Studium przypadku
- M4 Praca w grupach

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	16
Konsultacje przedmiotowe	0
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
Inne	
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	20
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	14
Inne	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	50
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	2

9 METODY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1	Ćwiczenie praktyczne
----	----------------------

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1	Aktywność na zajęciach
----	------------------------

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3	Brak aktywności na zajęciach, obecność na wszystkich zajęciach
NA OCENĘ 4	Aktywność na zajęciach, obecność na zajęciach pomiędzy 51-75 %
NA OCENĘ 5	Aktywność na zajęciach, obecność na zajęciach pomiędzy 76% a 100 %
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3	Brak aktywności na zajęciach, obecność na wszystkich zajęciach
NA OCENĘ 4	Aktywność na zajęciach, obecność na zajęciach pomiędzy 51-75 %
NA OCENĘ 5	Aktywność na zajęciach, obecność na zajęciach pomiędzy 76% a 100 %
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3	Brak aktywności na zajęciach, obecność na wszystkich zajęciach
NA OCENĘ 4	Aktywność na zajęciach, obecność na zajęciach pomiędzy 51-75 %
NA OCENĘ 5	Aktywność na zajęciach, obecność na zajęciach pomiędzy 76% a 100 %



10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K_W08, K_W15, K_W16	Cel1	W1	M2	F1
EK2	K_U04	Cel1	Ć1	M1 M2 M3	P1
EK3	K_K03, K_K05, K_K06, K_K07	Cel1	Ć1	M1 M3 M4	P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

- 1 Rządca R. — *Negocjacje*, Warszawa, 2011, PWE

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

- 1 Zbiegień- Maciąg L. — *Taktyki i techniki negocjacyjne*, Kraków, 2009, AGH

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr med. Jacek Głodzik (kontakt: jacek.glodzik@awf.krakow.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

dr n. med. Izabela Załęska-Żyłka (kontakt: izabela@klinikamlodosci.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(kierownik)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....