

# AKADEMIA WYCHOWANIA FIZYCZNEGO IM. BRONISŁAWA CZECHA W KRAKOWIE

## KARTA PRZEDMIOTU

*obowiązuje studentów, którzy rozpoczęli studia w roku akademickim 2015/2016*

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<br>LABORATORYJNE | ZAJĘCIA<br>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<br>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<br>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 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>                                     |                                                   |
| Godziny wynikające z planu studiów                                                               | 16                                                |
| Konsultacje przedmiotowe                                                                         | 0                                                 |
| Egzaminy i zaliczenia w sesji                                                                    | 0                                                 |
| Inne                                                                                             |                                                   |
| <b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:</b> |                                                   |
| Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury                               | 20                                                |
| Opracowanie wyników                                                                              | 0                                                 |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji                                           | 14                                                |
| Inne                                                                                             | 0                                                 |
| <b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>        | 50                                                |
| <b>SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU</b>                                             | 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,<br>K_W15,<br>K_W16           | Cel1            | W1                | M2                 | F1            |
| EK2                               | K_U04                               | Cel1            | Ć1                | M1 M2 M3           | P1            |
| EK3                               | K_K03,<br>K_K05,<br>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)

.....