|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nazwa zajęć:  | **Człowiek w biznesie** | **ECTS** | **2** |
| Tłumaczenie nazwy na j. angielski: | Management and marketing in the food sector |
| Zajęcia dla kierunku studiów: | Ogrodnictwo |
|  |  |
| Język wykładowy: | polski | Poziom studiów: | II  |
| Forma studiów:  | ⌧ stacjonarne🞎 niestacjonarne | Status zajęć: | 🞎 podstawowe🞎 kierunkowe⌧ H/S | ⌧ obowiązkowe 🞎do wyboru | Numer semestru: 2 | ⌧ semestr zimowy🞎 semestr letni  |
|  |  | Rok akademicki, od którego obowiązuje opis (rocznik):  | **2019/2020** | Numer katalogowy: | **OGR-O2-S-2Z09** |
|  |
| Koordynator zajęć: | dr inż. Dagmara Stangierska |
| Prowadzący zajęcia: | dr inż. Dagmara Stangierska |
| Jednostka realizująca: | Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa, Katedra Sadownictwa i Ekonomiki Ogrodnictwa, Instytut Nauk Ogrodniczych |
| Jednostka zlecająca: | Wydział Ogrodnictwa i Biotechnologii  |
| Założenia, cele i opis zajęć: | Realizacja przedmiotu ma na celu zapoznanie studentów z problematyką czynnika ludzkiego we współczesnym przedsiębiorstwie, dostrzeganie w sposób holistyczny człowieka w biznesieRola i znaczenie umiejętności interpersonalnych w biznesie. Istota inteligencji emocjonalnej Techniki dobrej komunikacji.Komunikacja interpersonalna. Komunikacja interpersonalna werbalna, Komunikacja poza werbalna Błędy komunikacyjne. .Zasady savoir-vivre’u, autoprezentacja i kreowanie wizerunku ( ubiór, zachowanie się studenta w wybranych sytuacjach) w biznesie. Motywy i cele ludzkiego działania, modele i teorie motywacji. Rola przywództwa, wzory współczesnego przywództwa, analiza charyzmy Powstawania konfliktów interpersonalnych i sposobach radzenia sobie z nim. Umiejętności negocjacyjne i manipulacja. Rozwój osobisty a oczekiwania rynku pracy. Coaching osobisty i biznesowy. Elementy etyki biznesu i społecznej odpowiedzialności biznesu |
| Formy dydaktyczne, liczba godzin: | Wykłady: liczba godzin 30  |
| Metody dydaktyczne: | Wykład, analiza przypadku, dyskusja |
| Wymagania formalne i założenia wstępne: | brak |
| Efekty uczenia się: | Wiedza:W\_01 - ma podstawową wiedzę z zakresu uwarunkowań ekonomicznych, społecznych i kulturowych funkcjonowania ludzi w otoczeniu gospodarczym | Umiejętności: U\_01 - potrafi dokonać wstępnej analizy uwarunkowań ekonomicznych, społecznych i kulturowych funkcjonowania ludzi w otoczeniu gospodarczymU\_02 - potrafi planować ciągłe dokształcanie się i doskonalenie zawodowe lub naukowe i ukierunkowywać innych w tym zakresie | Kompetencje:K\_01 - jest świadomy społecznej, zawodowej i etycznej odpowiedzialności biznesu |
| Sposób weryfikacji efektów uczenia się: | Efekt W\_01, U\_01, U\_02, K\_01 – egzamin  |
| Forma dokumentacji osiągniętych efektów uczenia się: | Egzamin pisemny |
| Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową: | Egzamin – 100% |
| Miejsce realizacji zajęć: | Sala dydaktyczna |
| Literatura podstawowa i uzupełniająca:1. Wojciszke B. 2009. Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej. Wydawnictwo Naukowe Scholar
2. Barge J.K., Morreale S.P, Spitzberg B.H. 2015 Komunikacja między ludźmi. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
3. Smółka P. 2016. Kompetencje społeczne. Metody pomiaru i doskonalenia umiejętności interpersonalnych Wydawnictwo Wolters Kluver
4. Wojciszke B. 2009. Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej. Wydawnictwo Naukowe Scholar
5. Barge J.K., Morreale S.P, Spitzberg B.H. 2015 Komunikacja między ludźmi. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
6. Smółka P. 2016. Kompetencje społeczne. Metody pomiaru i doskonalenia umiejętności interpersonalnych Wydawnictwo Wolters Kluver
7. Potocki A., Winkler R., Żbikowska A., 2011: Komunikowanie w organizacjach gospodarczych, Wydawnictwo DIFIN, Warszawa
8. Haber L. (red.), 2011: Komunikowanie i zarządzanie w społeczeństwie informacyjnym, Wydawnictwo NOMOS, Kraków
9. Klimek J., 2014: Etyka biznesu: Teoretyczne założenia, praktyka zastosowań, Wydawnictwo DIFIN, Warszawa
10. Kets de Vries M., 2008: Mistyka przywództwa Wiodące zachowania w przedsiębiorczości, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa
11. Kets de Vries M., 2010: Lider na kozetce, Wolters Kluwer Polska, Warszawa
12. Król H., Ludwiczyński A., 2011: Zarządzanie zasobami ludzkimi. PWN, Warszawa
13. Hamilton Ch., 2011: Skuteczna komunikacja w biznesie, PWN, Warszawa
 |
| UWAGI |

Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot:

|  |  |
| --- | --- |
| Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych dla zajęć efektów uczenia się - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS: | **56 h** |
| Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia: | **1,5 ECTS** |

Tabela zgodności kierunkowych efektów uczenia się z efektami przedmiotu:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| kategoria efektu | Efekty uczenia się dla zajęć: | Odniesienie do efektów dla programu studiów dla kierunku | Oddziaływanie zajęć na efekt kierunkowy\*) |
| Wiedza – W\_01 | ma podstawową wiedzę z zakresu uwarunkowań ekonomicznych, społecznych i kulturowych funkcjonowania ludzi w otoczeniu gospodarczym | K\_W08 | 2 |
| Umiejętności – U\_01 | potrafi dokonać wstępnej analizy uwarunkowań ekonomicznych, społecznych i kulturowych funkcjonowania ludzi w otoczeniu gospodarczym | K\_U06; K\_U05 | 2; 1 |
| Umiejętności – U\_02 | potrafi planować ciągłe dokształcanie się i doskonalenie zawodowe lub naukowe i ukierunkowywać innych w tym zakresie | K\_U12 | 1 |
| Kompetencje – K\_01 | jest świadomy społecznej, zawodowej i etycznej odpowiedzialności biznesu | K\_K04 | 2 |

\*)

3 – znaczący i szczegółowy,

2 – częściowy,

1 – podstawowy,