



Karta przedmiotu  
Komunikacja społeczna i praca w grupie

**1. Informacje podstawowe**

<b>Kierunek studiów</b> teleinformatyka	<b>Cykl kształcenia (nabór)</b> 2024/25	
<b>Specjalność</b> -	<b>Kod przedmiotu</b> 05TINN.PI2HS.1198.24	
<b>Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów</b> Wydział Telekomunikacji, Informatyki i Elektrotechniki	<b>Języki wykładowe</b> polski	
<b>Poziom studiów</b> pierwszego stopnia (inż.)	<b>Obligatoryjność</b> Obowiązkowy	
<b>Profil studiów</b> Profil ogólnoakademicki	<b>Blok zajęciowy</b> Przedmioty humanistyczne i społeczne	
<b>Forma studiów</b> studia niestacjonarne		
<b>Wymagania wstępne</b>	brak	
<b>Przedmioty wprowadzające</b>	brak	
<b>Koordinator</b>	Michał Choraś	
<b>Okres</b> Semestr 2	<b>Forma i godziny zajęć</b> • Wykład: 18, Zaliczenie na ocenę • Ćwiczenia projektowe: 9, Zaliczenie na ocenę	<b>Liczba punktów ECTS</b> 3

**2. Efekty uczenia się dla przedmiotu**

Kod	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk PRK
<b>Wiedza:</b>			

<b>Kod</b>	<b>Opis efektów uczenia się</b>	<b>Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się</b>	<b>Odniesienie do charakterystyk PRK</b>
W1	Rozumie rolę negocjacji w życiu codziennym, zarówno w sytuacjach zawodowych jak i niezawodowych, niskiego oraz wysokiego szczebla. Ma uporządkowaną wiedzę na temat etapów negocjacji, gamy możliwych sposobów działania oraz ich interpretacji.	TIN_O1_K_W20	P6S_WK P6S_WK_inż
W2	Posiada wiedzę na temat cech, jakie w działaniu odróżniają ludzi działających skutecznie od pozostałych wg metodyki Covey'a. Rozumie podstawę elementy i etapy zmiany osobistej.	TIN_O1_K_W20	P6S_WK P6S_WK_inż
W3	Ma wiedzę na temat mechanizmów realizacji procedury szukania pracy, w tym rozmowy kwalifikacyjnej. Rozumie poszczególne etapy tej procedury oraz ich znaczenie	TIN_O1_K_W20	P6S_WK P6S_WK_inż
W4	Ma wiedzę w zakresie podstawowych zasad savoir-vivre, zarówno w sytuacjach zawodowych jak i prywatnych, w odniesieniu do witania się, zebrań, ubioru, starszeństwa, jedzenia i zachowania się w restauracji, a także zachowania się przy korespondencji internetowej. Rozumie rolę zasad savoir-vivre w życiu codziennym.	TIN_O1_K_W20	P6S_WK P6S_WK_inż
W5	Student rozumie istotę wpływu umiejętności miękkich oraz efektywnej komunikacji na efektywność zarządzania projektami oraz pracy zespołowej	TIN_O1_K_W22	P6S_WK P6S_WK_inż
<b>Umiejętności:</b>			
U1	Student potrafi korzystać z literatury fachowej (również w języku obcym).	TIN_O1_K_U01	P6S_UW P6S_UW_inż
U2	Student potrafi porozumiewać się przy pomocy różnych technik w środowisku zawodowym i innych środowiskach, rozumie potrzebę efektywnego formułowania wypowiedzi ustnych i pisemnych, a także rozumie istotę efektywnego słuchania.	TIN_O1_K_U02	P6S_UK
<b>Kompetencje społeczne:</b>			
K1	Potrafi przeanalizować zadany problem, sformułować opinię w tej kwestii oraz uzgodnić ją wspólnie z drugą osobą z zespołu	TIN_O1_K_K01, TIN_O1_K_K04	P6S_KK, P6S_KR
K2	Potrafi przeanalizować opis sytuacji zawarty w literaturze dodatkowej i ocenić jej przydatność do problemów ze swojego otoczenia	TIN_O1_K_K01	P6S_KK
K3	Potrafi działać w zespole, rozróżnić interes indywidualnej osoby od interesu grupy, dobrać działania w zależności od zadanego kryterium	TIN_O1_K_K03, TIN_O1_K_K04	P6S_KO, P6S_KR

### 3. Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Formy zajęć	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1.	1. Negocjacje. Mity o negocjacjach, negocjacje w trybie: „wygrana-wygrana”, etapy negocjacji, przygotowanie, stawianie celów, utrzymywanie emocjonalnego dystansu, aktywne słuchanie, finalizowanie negocjacji, najczęstsze błędy 1.B 2. Skuteczne działanie. Rola proaktywności, stawianie celów strategicznych a realizacja taktyki, sprawy ważne a pilne, delegowanie zadań, tworzenie sytuacji: „wygranawygrana”, skuteczna komunikacja, wykorzystywanie synergii w działaniu, syndrom ostrzenia piły. Rola silnej woli oraz metody jej ćwiczenia 3. Proces szukania pracy. Szukanie pracy, jako sprzedaż, rola sprzedaży w gospodarkach konkurencyjnych, szukanie pracy jako proces dołączania do grupy, etapy szukania pracy, materiały marketingowe w procesie szukania pracy, rola i główne elementy rozmowy kwalifikacyjnej, typowe błędy. 4. Savoir-vivre w biznesie. Zasady ogólne, przedstawianie się, zasady starszeństwa, mówienie sobie po imieniu, zasady ubioru biznesowego, elementy zachowania się przy posiłkach i w restauracji. Zachowanie się w sytuacjach biurowych.	Wykład	W1, W2, W3, W4, W5, K1, K2, K3
2.	Praktyczne opracowanie zagadnień z zakresu objętego wykładem dla danego przypadku/problemu określonego przez prowadzącego zajęcia, prezentacja, praca grupowa i dyskusja.	Ćwiczenia projektowe	U1, U2, K1, K2, K3

#### 4. Metody prowadzenia zajęć, weryfikacji efektów uczenia się i warunki zaliczenia

Forma zajęć		
Wykład	<b>Metody prowadzenia zajęć:</b>	
	Wykład, Dyskusja, Projekt, Case study, Praca w grupie, Gry dydaktyczne	
	<b>Metody (sposoby) weryfikacji:</b>	<b>Udział:</b>
	Wypowiedź pisemna	40%
	Zaliczenie pisemne	60%
	<b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b>	
oceniane wg regulaminu uczelni		
Ćwiczenia projektowe	<b>Metody prowadzenia zajęć:</b>	
	Projekt	
	<b>Metody (sposoby) weryfikacji:</b>	<b>Udział:</b>
	Projekt	100%
	<b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b>	
oceniane wg regulaminu uczelni		

Efekt uczenia się dla przedmiotu	Metody (sposoby) weryfikacji		
	Zaliczenie pisemne	Wypowiedź pisemna	Projekt
W1	x	x	
W2	x	x	
W3	x	x	
W4	x	x	
W5	x	x	
U1			x
U2			x
K1	x	x	x
K2	x	x	x
K3	x	x	x

## 5. Literatura

### Literatura podstawowa

1. E. Bonneau: O zachowaniu się w pracy, Świat Książki, Warszawa, 2000
2. H-G. Schnitzer: Poradnik współczesnego savoir-vivre, Delta, Warszawa, 1998
3. S.Covey: 7 nawyków skutecznego działania, Rebis Dom Wydawniczy, Poznań, 2003
4. M.C.Donaldson, M.Donaldson: Negocjacje, Oficyna Wydawnicza Read Me, Warszawa, 1999
5. B.Lunden, L.Rosell: Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach, wyd.3, BL Info Polska, Opole, 2003

### Literatura uzupełniająca

1. Wycinki prasowe dostarczone przez prowadzącego

## 6. Nakład pracy studenta - bilans godzin i punktów ECTS

Aktywność studenta		Obciążenie studenta Liczba godzin
Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innych osób prowadzących zajęcia	Wykład	18
	Ćwiczenia projektowe	9

Praca własna studenta	Przygotowanie do zajęć	15
	Inne (przygotowanie do egzaminu)	10
	Studiowanie literatury	15
	Przygotowanie projektu	15
	Konsultacje	3
<b>Łączny nakład pracy studenta</b>		<b>85</b>
<b>Liczba punktów ECTS</b>		<b>3</b>

\* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut