**UNIWERSYTET MIKOŁAJA KOPERNIKA W TORUNIU**

Collegium Medicum im. Ludwika Rydygiera w Bydgoszczy

Studium Kształcenia Podyplomowego Wydziału Farmaceutycznego

85-094 Bydgoszcz, ul. Dr A. Jurasza 2, tel. (052) 585-39-29

 F026-42-4/19 Bydgoszcz, 29.07.2017

**FCM UMK 140919**

**Moduł V: Opieka farmaceutyczna**

**Temat szkolenia**. Komunikacja interpersonalna

**Łączny czas trwania szkolenia**: 15 godz.

**Kierownik kursu:** dr Maciej Jaskulski

**Prowadzący kurs:** dr Maciej Jaskulski

**Jednostka organizacyjna:** Wydział Farmaceutyczny Collegium Medicum w Bydgoszczy UMK Studium Kształcenia Podyplomowego

**Termin kursu:** 14–15.09.2019 r. (sobota, niedziela)

**Miejsce kursu:** Wydział Farmaceutyczny Collegium Medicum w Bydgoszczy UMK Studium Kształcenia Podyplomowego, ul. A. Jurasza 2, sala 241

**Liczba godzin edukacyjnych:** 15

**Harmonogram kursu**

|  |
| --- |
| **14.09.2019****(sobota)** |
| 8:00 – 9:30 2h | 1. Istota i rodzaje komunikacji. Przebieg procesu komunikacji. **(wykład wprowadzający)**.

**Warsztaty:**Znaczenie i rola umiejętności interpersonalnych w komunikacji. **(test osobowości, dyskusja grupowa)**.1. Cechy skutecznej komunikacji. Jak skutecznie się komunikować? **(wykład wprowadzający).**

**Warsztaty:**Aktywne słuchanie; pierwsze wrażenie w komunikacji interpersonalnej. |
| 9:30 – 9:40( przerwa) |
| 9:40 – 11:102h | Co zakłóca proces komunikacji? (bariery komunikacji; szum komunikacyjny) **(wykład wprowadzający).****Warsztaty**:Różnice w odbieraniu komunikatów.Opinie a oceny. **(praca grupowa, dyskusja grupowa)** |
| 11:10 – 11:20( przerwa) |
| 11:20 – 12:502h | Komunikacja a negocjacje. Sposób komunikacji w toku prowadzenia negocjacji. **(wykład wprowadzający).****Warsztaty:**Czy zdołam Cię przekonać? Negocjacje w biznesie (**gry i symulacje)** |
| 12:50 – 13:10( przerwa) |
| 13:10 – 14:402h | Efektywna komunikacja w zespole. **(wykład wprowadzający).****Warsztaty:**Role grupowe.Rozwiązywanie konfliktów grupowych **(test Mereditha Belbina, praca grupowa, dyskusja grupowa)** |
| 14:40 – 14:50( przerwa) |
| 14:50 – 16:202h | Asertywne zachowania w komunikacji **(wykład wprowadzający)****Warsztaty:**Techniki komunikacji asertywnej **(gry i symulacje, dyskusja grupowa)** |
| **15.09.2019****(niedziela)** |
| 8:00 – 9:302h | Znaczenie komunikacji w kontaktach z trudnym klientem **(wykład wprowadzający)****Warsztaty:**Jak postępować z trudnym klientem? Mechanizmy wywierania wpływu na ludzi **(gry i symulacje, dyskusja grupowa)** |
| 9:30 – 9:40( przerwa) |
| 9:40 – 11:553h | Stres zawodowy w pracy farmaceutów. Umiejętności interpersonalne a poczucie stresu w miejscu pracy **(wykład wprowadzający)****Warsztaty:**Wypalenie zawodowe; jak radzić sobie ze stresem w pracy?; Koncepcja *work-life-balance* **(gry i symulacje, dyskusja grupowa)** |

 **Kierownik kursu**

 ***Maciej Jaskulski***