

**ÇOMU Tıp Fakültesi 2021–2022 Eğitim Öğretim Yılı**  
**Seçmeli Ders Formu/ Elective Course Form**

**BÖLÜM I. DERS İLE İLGİLİ BİLGİLER/ Course Details**

Fakülte/ Enstitü	Uygulamalı Bilimler Fakültesi		
Faculty / Institute	Faculty of Applied Science		
Anabilim Dalı( veya Bölüm)	Müzecilik ve Kültürel Miras Yönetimi		
Department	Museology and Cultural Heritage Management		
Sorumlu Öğretim Üyesi*	Ünvan, Ad, Soyad : Doç. Dr. Oğuz DİKER E- posta adresi : <a href="mailto:oguzdiker@comu.edu.tr">oguzdiker@comu.edu.tr</a> Telefon no : 05077663214		
Responsible Instructor of the Course Unit			
Derse Katkısı olacak diğer öğretim üyesi/üyleri (Ünvan, Ad, Soyad)	1. .... 2. .... 3.....		
Instructor's Assistants			
Akademik Yıl	2021/2022	Yarı Yıl	Güz /
Academic year		Period	Fall /
Dersin yer alacağı Dönem	Dönem 3		
Course Year	(Year IIII		
Dersin Adı	Çatışma Yönetimi ve Müzakerede Etik Sorunlar		
Course Name	Conflict Management and Ethical Issues in Negotiat		
Ön koşul			
Preconditions			
Dersin/Stajın tipi**	1		
Course type**	1		
Dersin Amacı	Öğrencilere çatışma yönetimi, müzakere süreci ve bu süreçteki etik sorunlar hakkında bilgiler verilerek müzakere becerileri kazanmalarına yardımcı olmak amaçlanmaktadır.		
Objectives of the Course	This course aims at providing a systematic introduction of concepts, theories and practices, with a focus on equipping students with toolkits of handling conflict and negotiation		
Dersin İçeriği	Öğrencilere müzakere süreci ve bu süreçteki etik sorunlar hakkında bilgiler verilerek müzakere becerileri kazanmalarına yardımcı olmak amaçlanmaktadır.		
Course Contents	Effective negotiation and conflict resolution skills increase task efficiency, joint gain, and enhance business relationship.		
Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar	Lewicki, R.J.,Barry, B. &Saunders, D. M (2010). Negotiation 6th ed.McGraw- Hill International: Boston		
Course material/ Recommended Reading	Lewicki, R.J.,Barry, B. &Saunders, D. M (2010). Negotiation 6th ed.McGraw- Hill International: Boston		

Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri	Anlatım Tartışma Uygulama-Alıştırma Beyin Fırtınası
<i>Planned Learning Activities and Teaching Methods</i>	Discussion Research- Practice Brain Storming
Dersin Verilişi	Yüz yüze
<i>Presentation Of Course</i>	Face to face
Öğrenim Hedefi	Bu dersi tamamlayan öğrenci;
	1. Müzakere süreci ile ilgili genel kavramları bilir
	2. Çatışma ve çatışma yönetimi kavramlarını anlar
	3. İkna etmek, sözel olmayan iletişimlerde bulunmak gibi teknikleri uygular
	4. Müzakere sürecindeki taktikleri ve etik değerleri kavrar Müzakere süreçlerinde etkili olan cinsiyet ve kültürel değerler gibi değişkenleri iyi yönetebilir.
<i>Course Outcomes</i>	Upon the completion of this course a student;
	1. Able to know all processes about conflict management and negotiation.
	2. Able to understand conflict and conflict management
	3. Able to apply negotiation and communication techniques
	4. Able to understand tactics on negotiation process and ethic values
Kabul edilen öğrenci sayısı	En az:                      En Fazla:30
<i>Number of accepted students</i>	At least:                      At most:30
Dersin yapılacağı yer ve saat	Çarşamba 14:00/15:30 -Tıp Fakültesi
<i>Course time and placement</i>	Wednesday 14:00/15:30- Faculty of Medicine
Ölçme değerlendirme yöntemleri ve Ağırlığı	Vize: %40 Final :60
<a href="#">Assesment Methods %</a>	Midterm: %40 Final:%60

\*Her ders için bir sorumlu öğretim üyesi olmalıdır / There should be one responsible instructor for each course.

\*\*Seçmeli ders tipi: 1. Tıp dışı konular 2. Temel bilim alanı, 3. Etik/hukuk, 4. Bilimsel araştırma, 5. Klinik ve/veya laboratuvar uygulamaları, 6. Klinik / Optional Course Type: 1. Non-medical issues 2. Basic Sciences, 3. Ethics / law, 4. Scientific research, 5. Clinical and / or laboratory applications, 6. Clinical

\*\*\*Derslerin Dönem I, Dönem II ve Dönem III öğrencileri için Çarşamba günleri öğleden sonra 2 saat verilmesi planlanmaktadır. / The courses are planned to be given for Year I, Year II and Year III students for 2 hours on Wednesdays in the afternoon.

## BÖLÜM 2. DERS İLE İLGİLİ DETAYLAR/ Other Course Details

<b>Dersin açılmasını neden öneriyorsunuz? Belirtiniz.</b>
Yönetim düşüncesi ve liderlik davranışları içerisinde gerek iç çevre gerekse dış çevredeki paydaşlar arasında oluşabilecek çatışmaların yönetimi ve müzakere süreçlerinde etik yaklaşımların etkisi büyüktür. Özellikle sağlık sektöründe söz konusu durumun taşıdığı önem ile insan ilişkilerinde yönetsel yetenek kazandırılması amaçlananbu derste söz konusu yeteneklerin kazandırılması hususlarını kapsamaktadır.
<b>Why do you suggest opening the course? Specify.</b>
Ethical approaches have a great impact on the management and negotiation processes of conflicts that may occur between the internal and external stakeholders within the management thought and leadership behaviors. This course, which aims to gain managerial skills in the interpersonal relations, especially with the importance of the situation in the health and medical sector, includes the acquisition of these skills.
<b>Belirtmek istediğiniz diğer hususlar</b>
<b>Other points you want to specify</b>