

1. Field of study	Promotional and Crisis Communication
2. Faculty	Faculty of Humanities
3. Academic year of entry	2021/2022 (winter term), 2022/2023 (winter term), 2023/2024 (winter term), 2024/2025 (winter term)
4. Level of qualifications/degree	second-cycle studies
5. Degree profile	general academic
6. Mode of study	full-time

Module: Negocjacje i mediacje (moduł fakultatywny)

Module code: 02-KPiK-S2-NiM02

1. Number of the ECTS credits: 3

2. Learning outcomes of the module			
code	description	learning outcomes of the programme	level of competence (scale 1-5)
NiM02_1	Student zna na poziomie rozszerzonym terminologię w zakresie negocjacji i mediacji. Rozumie interdyscyplinarność negocjacji.	Kpik_2_W03	4
NiM02_2	Student zna i rozumie zaawansowane metody analizy oraz interpretacji, wartościowania i problematyzowania komunikacyjnych działań podejmowanych w czasie prowadzenia negocjacji i mediacji.	Kpik_2_W06	4
NiM02_3	Student umie samodzielnie zdobywać wiedzę i doskonalić swoje umiejętności badawcze w zakresie negocjacji i mediacji zarówno podczas bezpośredniej rozmowy, jak i za pośrednictwem mediów. Potrafi podejmować autonomiczne działania zmierzające do rozwijania zdolności i kierowania własną karierą zawodową.	Kpik_2_U04	5
NiM02_4	Student potrafi działać w ramach zespołu negocjacyjnego oraz instytucji realizujących określone zadania i jest gotowy do pracy w grupie, przyjmując w niej funkcje zarówno kierownicze, jak i podrzędno-wykonawcze; potrafi odpowiednio zaplanować realizację wskazanego przez siebie lub innych zadania.	Kpik_2_U12	4
NiM02_5	Student ma świadomość konieczności i doniosłości przestrzegania zasad etyki podczas prowadzenia negocjacji i mediacji.	Kpik_2_K01	5

3. Module description

Description	Celem modułu jest zapoznanie studenta z wiedzą na temat różnych typów negocjacji i mediacji oraz uwarunkowań działania w rozmaicie zdefiniowanych sytuacjach negocjacyjnych i mediacyjnych. Podczas zajęć student ma możliwość zdobycia wiedzy na temat konfliktu; zakresu, przedmiot oraz czynności przygotowania negocjacji i mediacji; technik kształtowania przestrzeni negocjacyjnej; zarządzania czasem w negocjacjach; budowania zespołu negocjacyjnego; rodzajów manipulacji w negocjacjach i techniki antymanipulacyjnych. W ramach modułu zapoznaje się także ze strategiami i taktykami negocjacyjnymi oraz procedurami ich doboru. Poznaje również zasady etyki obowiązujące negocjatorów i mediatorów.
Prerequisites	Brak

4. Assessment of the learning outcomes of the module			
code	type	description	learning outcomes of the module
NiM02_w_1	Sprawdzian	Sprawdzian wiadomości w formie pisemnej lub ustnej zgodny z opisem sposobu weryfikacji zawartej w sylabusie.	NiM02_1, NiM02_2, NiM02_3, NiM02_4, NiM02_5
NiM02_w_2	Ocena ciągła	Bieżąca ocena indywidualnej pracy studenta, będąca średnią ocen z zadań realizowanych w trakcie ćwiczeń, zgodna z opisem sposobu weryfikacji zawartej w sylabusie.	NiM02_1, NiM02_2, NiM02_3, NiM02_4, NiM02_5

5. Forms of teaching						
code	form of teaching			required hours of student's own work		assessment of the learning outcomes of the module
	type	description (including teaching methods)	number of hours	description	number of hours	
NiM02_fs_1	lecture	metoda podająca (wykład informacyjny, prezentacja multimedialna) i/lub metoda problemowa (wykład problemowy i interaktywny)	15	samodzielna, wnikliwa lektura wskazanych w sylabusie materiałów, powtórzenie i ugruntowanie wiedzy zdobytej w trakcie wykładów	45	NiM02_w_1
NiM02_fs_2	practical classes	metoda podająca (pogadanka, objaśnienia i wyjaśnienia, prezentacje multimedialne) i/lub metoda problemowa (metoda aktywizująca lub gra sytuacyjna i dydaktyczna) i/lub metoda zadaniowa oraz analiza materiału źródłowego	30	Samodzielna realizacja wskazanych w sylabusie partii materiału i/lub analiza wybranych przez wykładowcę przykładów i/lub powtórzenie i ugruntowanie wiedzy oraz umiejętności zdobytych w trakcie zajęć.	30	NiM02_w_2