1.	**Field of study**	**Promotional and Crisis Communication**
2.	Academic year of entry	2017/2018 (winter term)
3.	Level of qualifications/degree	first-cycle studies
4.	Degree profile	practical
5.	Mode of study	full-time

Module: Techniki negocjacji

Module code: 02-KPIKS-TN

1. Number of the ECTS credits: 5

2. Learning outcomes of the module

code	description	learning outcomes of the programme	level of competence (scale 1-5)
TN_1	Zna podstawową terminologię z zakresu negocjacji, w tym negocjacji kryzysowych.	Kpik_W04	5
TN_10	Potrafi porozumieć się ze specjalistami w zakresie prowadzenia negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów interpersonalnych.	Kpik_U18	3
TN_11	Potrafi wybrać i ocenić zadania priorytetowe, które najlepiej posłużą realizacji zadań w negocjacjach kryzysowych.	Kpik_K03	3
TN_2	Ma podstawową wiedzę na temat uwarunkowań działań w sytuacjach kryzysowych z uwzględnieniem stosowania technik i taktyk negocjacyjnych.	Kpik_W08	4
TN_3	Planuje i realizuje projekty dotyczące zastosowania technik i taktyk negocjacyjnych w sytuacjach kryzysowych.	Kpik_U04	5
TN_4	Ma podstawową wiedzę na temat diagnozowania potrzeb drugiej strony w czasie prowadzenia negocjacji kryzysowych.	Kpik_W13	5
TN_5	Ma podstawową wiedzę na temat ewaluacji efektów negocjowania.	Kpik_W14	4
TN_6	Ma umiejętności językowe w zakresie prowadzenia negocjacji zgodnie z wymaganiami określonymi dla poziomu B2 ESOKJ.	Kpik_U20	5
TN_7	Posiada umiejętności w zakresie przeprowadzenia badań pozwalających na właściwą ocenę prowadzenia negocjacji.	Kpik_U09	4
TN_8	Potrafi ocenić przydatność metod jakościowych i ilościowych do oceny skuteczności działań w zakresie negocjacji.	Kpik_U14	5
TN_9	Potrafi ocenić i wybrać procedury doboru odpowiednich technik, taktyk i strategii w procesie negocjacji.	Kpik_U15	5

3. Module description

Description	Celem modułu jest zapoznanie studenta z podstawową wiedzą na temat negocjacji i uwarunkowań działania w sytuacjach szeroko rozumianego kryzysu. Student zdobywa także wiedzę na temat diagnozowania potrzeb interlokutora podczas prowadzenia negocjacji. W ramach modułu zapoznaje się także z technikami i taktykami negocjacyjnymi oraz procedurami ich doboru.

Prerequisites	Brak

4. Assessment of the learning outcomes of the module

code	type	description	learning outcomes of the module
e_1	egzamin	Egzamin w formie określonej przez prowadzącego w sylabusie.	TN_1, TN_10, TN_11, TN_2, TN_3, TN_4, TN_5, TN_6, TN_7, TN_8, TN_9
z_1	zaliczenie	Zaliczenie w formie określonej przez prowadzacego w sylabusie.	TN_1, TN_10, TN_11, TN_2, TN_3, TN_4, TN_5, TN_6, TN_7, TN_8, TN_9

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	
TN_C	practical classes	metoda podająca (pogadanka, objaśnienia i wyjaśnienia, prezentacje multimedialne), metoda problemowa (metoda aktywizująca lub gra sytuacyjna i dydaktyczna), metoda zadaniowa oraz analiza materiału źródłowego	30	Samodzielna realizacja wskazanych partii materiału, analiza wybranych przez wykładowcę przykładów, powtórka i ugruntowanie materiału przedstawionego na zajęciach, przygotowanie gier sytuacyjnych.	90	z_1
TN_W	lecture	metoda podająca (wykład informacyjny, prezentacja multimedialna) oraz metoda problemowa (wykład interaktywny)	15	Samodzielna, wnikliwa lektura podanych tekstów, powtórka i ugruntowanie materiału omówionego na wykładzie; przygotowanie prezentacji.	15	e_1