

1.	Nazwa kierunku	komunikacja promocyjna i kryzysowa
2.	Cykl rozpoczęcia	2017/2018 (semestr zimowy)
3.	Poziom kształcenia	studia pierwszego stopnia
4.	Profil kształcenia	praktyczny
5.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

Moduł kształcenia: Techniki negocjacji

Kod modułu: 02-KPIKS-TN

1. Liczba punktów ECTS: 5

2. Zakładane efekty kształcenia modułu			
kod	opis	efekty kształcenia kierunku	stopień realizacji (skala 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. Opis modułu

Opis	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.
-------------	--

Wymagania wstępne	Brak
--------------------------	------

4. Sposoby weryfikacji efektów kształcenia modułu			
kod	nazwa (typ)	opis	efekty kształcenia modułu
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 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

5. Rodzaje prowadzonych zajęć						
kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów kształcenia
	nazwa	opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)	liczba godzin	opis	liczba godzin	
TN_C	ćwiczenia	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	wykład	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