

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: Warsztat pracy negocjatora 4

Kod modułu: 02-KPIK-WPN4

1. Liczba punktów ECTS: 6

2. Zakładane efekty kształcenia modułu			
kod	opis	efekty kształcenia kierunku	stopień realizacji (skala 1-5)
WPN4_1	Zna podstawową terminologię z zakresu prowadzenia negocjacji.	Kpik_W04	5
WPN4_10	Potrafi porozumieć się ze specjalistami w zakresie prowadzenia negocjacji kryzysowych oraz rozwiązywania konfliktów interpersonalnych.	Kpik_U18	3
WPN4_11	Potrafi wybrać i ocenić zadania priorytetowe, które najlepiej posłużą realizacji zadań w negocjacjach kryzysowych.	Kpik_K03	4
WPN4_12	Potrafi współdziałać w grupie, przejmując funkcje kierownicze jak i podrzędne.	Kpik_K02	3
WPN4_2	Ma podstawową wiedzę na temat uwarunkowań działań w sytuacjach kryzysowych z uwzględnieniem stosowania technik i taktyk mediacyjnych.	Kpik_W08	4
WPN4_3	Planuje i realizuje projekty dotyczące zastosowania technik i taktyk negocjacyjnych w wybranych w sytuacjach kryzysowych.	Kpik_U04	4
WPN4_4	Ma podstawową wiedzę na temat diagnozowania potrzeb drugiej strony w czasie prowadzenia negocjacji kryzysowych.	Kpik_W13	5
WPN4_5	Potrafi wyszukiwać, analizować, oceniać, selekcjonować i użytkować informację z wykorzystaniem różnych źródeł i sposobów.	Kpik_U01	4
WPN4_6	Ma umiejętności językowe w zakresie prowadzenia mediacji godnie z wymaganiami określonymi dla poziomu B2 ESOKJ.	Kpik_U20	5
WPN4_7	Posiada umiejętności w zakresie przeprowadzenia badań pozwalających na właściwą ocenę prowadzenia negocjacji.	Kpik_U09	4
WPN4_8	Potrafi ocenić przydatność metod jakościowych i ilościowych do oceny skuteczności działań w zakresie negocjacji kryzysowych.	Kpik_U14	5
WPN4_9	Potrafi ocenić i wybrać procedury doboru odpowiednich technik, taktyk i strategii w procesie negocjacji kryzysowych.	Kpik_U15	5

3. Opis modułu	
Opis	

	Celem modułu jest praktyczne zastosowanie wiedzy na temat negocjacji w różnych sytuacjach konfliktowych. Studenci zapoznają się ze studiami przypadków, a następnie sami przygotowują wszystkie etapy postępowania negocjacyjnego. Warsztat pracy negocjatora 4 poświęcony jest głównie negocjacom gospodarczym.
Wymagania wstępne	Zaliczenie modułu Warsztat pracy negocjatora 3.

4. Sposoby weryfikacji efektów kształcenia modułu			
kod	nazwa (typ)	opis	efekty kształcenia modułu
z_1	zaliczenie	Zaliczenie w formie określonej przez prowadzącego w sylabusie.	WPN4_1, WPN4_10, WPN4_11, WPN4_12, WPN4_2, WPN4_3, WPN4_4, WPN4_5, WPN4_6, WPN4_7, WPN4_8, WPN4_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	
WPN4_Wr	warsztat	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; opracowanie rozwiązań dla gier i zadań sytuacyjnych.	150	z_1