

1.	Field of study	International Polish Studies
2.	Faculty	Faculty of Humanities
3.	Academic year of entry	2019/2020 (winter term)
4.	Level of qualifications/degree	second-cycle studies
5.	Degree profile	general academic
6.	Mode of study	full-time

Module: Kulturowe uwarunkowania negocjacji

Module code: 02-MSPS2-13-DKUN

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)
DKUN_1	Student ma wiedzę o czynnikach kulturowych i ich wpływie na komunikację i proces negocjacji.	K_W10	3
DKUN_2	Student potrafi rozpoznać sytuację konfliktową i zastosować podstawowe techniki negocjacyjne w celu jej rozwiązania.	K_W22	4
DKUN_3	Student zna praktyczne sposoby dostosowania prowadzonych negocjacji do odmiennej sytuacji kulturowej.	K_W04	4
DKUN_4	Student potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami z zakresu negocjacji.	K_U11	4
DKUN_5	Student potrafi zająć krytyczne stanowisko względem wybranych informacji zawartych w podręcznikach i poradnikach z zakresu sztuki negocjacji.	K_U05	2
DKUN_6	Student potrafi zbudować zespół negocjacyjny i zastosować w praktyce poznane wcześniej w formie teoretycznej techniki negocjacyjne.	K_K06	3
DKUN_7	Student potrafi rozpoznać różnice kulturowe i przystosować proces negocjacyjny do otaczających go uwarunkowań.	K_K09	4
DKUN_8	Student ma świadomość zmian i rozwoju w materii przedmiotu zarówno w zakresie teoretycznym jak i praktycznym, śledzi te zmiany i stara się pogłębiać swoją wiedzę w tym zakresie.	K_K09	4
DKUN_9	Student ma świadomość tego jak społeczne zróżnicowanie języka wpływa na sposób prowadzenia negocjacji.	K_K01	2

3. Module description

Description	Zajęcia mają na celu zapoznanie studenta z podstawowymi pojęciami dotyczącymi technik negocjacyjnych. Te techniki student poznają w formie teoretycznej ale także uczy się ich zastosowania w praktyce. Jednocześnie student potrafi połączyć opisane techniki z uwarunkowaniami kulturowymi, które powodują zmienność i nietypowość procesu negocjacji.
Prerequisites	Zaliczenie modułów: Sztuka argumentacji i techniki perswazji, Modele interakcji personalnych.

4. Assessment of the learning outcomes of the module			
code	type	description	learning outcomes of the module
DKUN_w_1	Egzamin praktyczny	Studenci na zakończenie zajęć przeprowadzają negocjacje na zadany przez prowadzącego temat. Prowadzący określa krąg kulturowy oraz efekt negocjacji dla obu grup. Ocena uzależniona jest od możliwie najowocniej przeprowadzonych negocjacji.	DKUN_1, DKUN_2, DKUN_3, DKUN_4, DKUN_6, DKUN_7, DKUN_9
DKUN_w_2	Ocena aktywności podczas kolejnych części zajęć	Student powinien brać aktywny udział w poszczególnych częściach zajęć, aby zapoznać się w praktyce z różnorodnymi technikami negocjacyjnymi.	DKUN_1, DKUN_2, DKUN_3, DKUN_4, DKUN_5, DKUN_6, DKUN_7, DKUN_8, DKUN_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	
DKUN_fs_1	lecture	wprowadzenie teoretycznych podstaw	15	czytanie lektur zalecanych przez prowadzącego i krytyczne ich opracowanie	30	DKUN_w_1
DKUN_fs_2	discussion classes	ćwiczenia praktyczne	30	merytoryczne przygotowywanie się do negocjacji na zadany temat	50	DKUN_w_2