1.	**Field of study**	**International Polish Studies**
2.	Academic year of entry	2014/2015 (winter term)
3.	Level of qualifications/degree	first-cycle studies
4.	Degree profile	general academic
5.	Mode of study	full-time

Module: Argumentacja, perswazja, negocjacje

Module code: 02-MSP1OS-14-BAPN

1. Number of the ECTS credits: 4

2. Learning outcomes of the module

code	description	learning outcomes of the programme	level of competence (scale 1-5)
BAPN_1	Student posiada podstawową wiedzę o specyfice nauk językoznawczych i miejscu językowych badań nad środkami perswazji i manipulacji w systemie nauk humanistycznych i społecznych.	K_W01	2
BAPN_10	Student potrafi przygotować pracę pisemną uwzględniającą dotychczasowe dokonania w dziedzinie badania środków perswazji i argumentacji oraz narzędzi istotnych w negocjacjach.	K_U12	3
BAPN_11	Student ma świadomość ciągłego kształcenia warsztatu w zakresie pragmatyki językowej i potrafi nakreślić kierunki swojego rozwoju.	K_K01	2
BAPN_12	Student potrafi efektywnie zaplanować realizację wyznaczonego zadania argumentacyjnego.	K_K03	5
BAPN_13	Student ma przekonanie o wadze przestrzegania zasad etyki zawodowej w dyskursie biznesowym, szczególnie w przypadku tekstów perswazyjnych.	K_K05	3
BAPN_2	Student posiada podstawową wiedzę na temat związków studiów nad językiem i kulturą z innymi dziedzinami nauki, szczególnie z psychologią i teorią komunikacji.	K_W03	3
BAPN_3	Student posiada wiedzę o historii i współczesności sztuki i roli tekstów perswazyjnych i argumentacyjnych w ich propagowaniu w danym regionie i w świecie.	K_W06	2
BAPN_4	Student posiada podstawową wiedzę na temat struktury, zróżnicowania środków i narzędzi argumentowania i perswazji.	K_W07	4
BAPN_5	Student posiada wiedzę zorientowaną na wykorzystanie nabytej wiedzy o języku i kulturze w działaniach związanych z użyciem środków argumentacji i perswazji w biznesie	K_W11	5
BAPN_6	Student ma wiedzę o tekstach kultury funkcjonujących w obiegu biznesowym, w tym tekstów języka w negocjacjach biznesowych.	K_W17	3
BAPN_7	Student posiada podstawowe umiejętności formułowania i analizy problemów badawczych z doborem odpowiednich narzędzi do badania tekstów argumentacji, perswazji i negocjacji.	K_U02	4

BAPN_8	Student potrafi wskazać konteksty, uwarunkowania i relacje, w jakich funkcjonują analizowane i interpretowane zjawiska, ze szczególnym uwzględnieniem komunikacji biznesowej.	K_U08	3
BAPN_9	Student potrafi zredagować pisemny tekst argumentacyjny i wystąpienie modyfikowane w trakcie negocjacji.	K_U11	4

3. Module description	
Description	Student poznaje zasady i sposoby argumentowania, przekonywania i negocjowania. Zapoznaje się z taktykami, strategiami, środkami językowymi tych działań. Zostaje uwrażliwiony na zjawisko manipulacji. Uczy się posługiwać się wymienionymi zjawiskami, dowiaduje się, jak na nie reagować. Poznaje składniki sytuacji negocjowania.
Prerequisites	brak

4. Assessment of the learning outcomes of the module

code	type	description	learning outcomes of the module
BAPN_w_1	Prezentacja	Napisanie tekstu argumentacyjnego na określony temat lub przygotowanie i zainscenizowanie negocjacji handlowych w grupie.	BAPN_1, BAPN_10, BAPN_11, BAPN_12, BAPN_13, BAPN_2, BAPN_3, BAPN_4, BAPN_5, BAPN_6, BAPN_7, BAPN_8, BAPN_9
BAPN_w_2	Egzamin testowy	Pisemny egzamin testowy kontrolujący opanowanie materiału wykładowego i wskazanych lektur.	BAPN_1, BAPN_10, BAPN_11, BAPN_12, BAPN_13, BAPN_2, BAPN_3, BAPN_4, BAPN_5, BAPN_6, BAPN_7, BAPN_8, BAPN_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	
BAPN_fs_1	lecture	Wykład problemowy z elementami interaktywnymi.	15	Słuchanie ze zrozumieniem. Robienie notatek. Lektura wskazanych pozycji bibliograficznych. Przygotowanie do egzaminu.	30	BAPN_w_2
BAPN_fs_2	laboratory classes	Metoda problemowa oraz analiza materiału językowego, dyskusja, metoda projektu	30	Lektura zadanych prac. Stworzenie (zbiorowe) korpusu tekstów perswazyjnych. Opracowanie scenariusza negocjacji (praca zbiorowa) i odegranie ich.	50	BAPN_w_1