

| | | |
|----|---------------------------|--|
| 1. | Nazwa kierunku | dziennikarstwo i komunikacja społeczna |
| 2. | Cykl rozpoczęcia | 2018/2019 (semestr zimowy) |
| 3. | Poziom kształcenia | studia pierwszego stopnia |
| 4. | Profil kształcenia | ogólnoakademicki |
| 5. | Forma prowadzenia studiów | stacjonarna |

Moduł kształcenia: Sztuka negocjacji

Kod modułu: SzN

1. Liczba punktów ECTS: 3

| 2. Zakładane efekty kształcenia modułu | | | |
|--|--|-----------------------------|--------------------------------|
| kod | opis | efekty kształcenia kierunku | stopień realizacji (skala 1-5) |
| K1 | Posiada przekonanie, iż konflikt, czyli walkę między ludźmi, można sprowadzić do walki z problemami. | K04 | 4 |
| | | K07 | 4 |
| K2 | Posiada gotowość do współdziałania i dzielenia się doświadczeniami z zakresu własnej praktyki rozwiązywania konfliktów. | K03 | 3 |
| K3 | Student szanuje powszechnie akceptowane zasady kultury osobistej, dobrego wychowania i uczciwości oraz przestrzega obyczajów akademickich. | K06 | 5 |
| U1 | Potrafi zastosować posiadaną wiedzę w symulowanych sytuacjach negocjacyjnych, w tym konfliktowych. | U07 | 5 |
| | | U14 | 5 |
| | | U15 | 3 |
| U2 | Potrafi prawidłowo komunikować się i być aktywnym słuchaczem w negocjacjach. | U07 | 4 |
| | | U15 | 4 |
| U3 | Potrafi przygotować się do prowadzenia negocjacji pod względem merytorycznym i technicznym. | U12 | 4 |
| W1 | Posiada wiedzę z zakresu technik i sposobów negocjacji. | W05 | 5 |
| | | W09 | 5 |
| W2 | Zna pojęcie konfliktu oraz potrafi wskazać plusy i minusy różnych sposobów rozwiązywania go. | W05 | 3 |
| W3 | Student jest świadom tego, jakie czynniki determinują skuteczność negocjacji. | W05 | 5 |
| | | W09 | 5 |

| 3. Opis modułu | |
|--------------------------|---|
| Opis | Celem modułu jest zapoznanie studentów z podstawowymi taktykami, technikami, stylami oraz fazami negocjacji a także możliwościami jakie w sprawnym systemie komunikacji perswazyjnej dostarczają nadawcom komunikatu przekazy werbalne i zachowania niewerbalne. Moduł przygotowanie studentów do podejmowania negocjacji w zakresie różnych aktywności w życiu społecznym. |
| Wymagania wstępne | |

| 4. Sposoby weryfikacji efektów kształcenia modułu | | | |
|---|-------------|---|------------------------------------|
| kod | nazwa (typ) | opis | efekty kształcenia modułu |
| WER1 | zaliczenie | Zaliczenie przeprowadzane w formie określonej przez prowadzącego zajęcia w sylabusie. | K1, K2, K3, U1, U2, U3, W1, W2, W3 |

| 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 | |
| R1 | konwersatorium | Metody dydaktyczne: dyskusja moderowana, opis wyjaśniający, metoda „burzy mózgów”, metoda „sytuacyjna” | 30 | Student powinien zapoznać się z obowiązkową literaturą przedmiotu oraz aktywnie uczestniczyć w zajęciach. Powinien zrealizować zadania wymagane do uzyskania zaliczenia określonych w sylabusie. | 60 | WER1 |