

<b>1.</b>	<b>Nazwa kierunku</b>	<b>komunikacja promocyjna i kryzysowa</b>
2.	Wydział	Wydział Humanistyczny
3.	Cykl rozpoczęcia	2019/2020 (semestr zimowy), 2020/2021 (semestr zimowy), 2021/2022 (semestr zimowy), 2022/2023 (semestr zimowy)
4.	Poziom kształcenia	studia pierwszego stopnia
5.	Profil kształcenia	praktyczny
6.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

**Moduł kształcenia:** Warsztat pracy negocjatora 1

**Kod modułu:** 02-KPIKS-WPN1

**1. Liczba punktów ECTS:** 5

<b>2. Zakładane efekty uczenia się modułu</b>			
<b>kod</b>	<b>opis</b>	<b>efekty uczenia się kierunku</b>	<b>stopień realizacji (skala 1-5)</b>
WPN1_1	Zna podstawową terminologię z zakresu prowadzenia negocjacji.	Kpik_W04	5
WPN1_10	Potrafi porozumieć się ze specjalistami w zakresie prowadzenia negocjacji kryzysowych oraz rozwiązywania konfliktów interpersonalnych.	Kpik_U18	3
WPN1_11	Potrafi wybrać i ocenić zadania priorytetowe, które najlepiej posłużą realizacji zadań w negocjacjach kryzysowych.	Kpik_K03	4
WPN1_12	Potrafi współdziałać w grupie, przejmując funkcje kierownicze jak i podrzędne.	Kpik_K02	3
WPN1_2	Ma podstawową wiedzę na temat uwarunkowań działań w sytuacjach kryzysowych z uwzględnieniem stosowania technik i taktyk mediacyjnych.	Kpik_W08	4
WPN1_3	Planuje i realizuje projekty dotyczące zastosowania technik i taktyk negocjacyjnych w wybranych w sytuacjach kryzysowych.	Kpik_U04	4
WPN1_4	Ma podstawową wiedzę na temat diagnozowania potrzeb drugiej strony w czasie prowadzenia negocjacji kryzysowych.		
WPN1_5	Potrafi wyszukiwać, analizować, oceniać, selekcjonować i użytkować informację z wykorzystaniem różnych źródeł i sposobów.	Kpik_U01	4
WPN1_6	Ma umiejętności językowe w zakresie prowadzenia mediacji godnie z wymaganiami określonymi dla poziomu B2 ESOKJ.	Kpik_U20	5
WPN1_7	Posiada umiejętności w zakresie przeprowadzenia badań pozwalających na właściwą ocenę prowadzenia negocjacji.	Kpik_U09	4
WPN1_8	Potrafi ocenić przydatność metod jakościowych i ilościowych do oceny skuteczności działań w zakresie negocjacji kryzysowych.	Kpik_U14	5
WPN1_9	Potrafi ocenić i wybrać procedury doboru odpowiednich technik, taktyk i strategii w procesie negocjacji kryzysowych.	Kpik_U15	5

**3. Opis modułu**

<b>Opis</b>	
-------------	--

	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 1 poświęcony jest głównie procesom grupowym w pracy negocjatora.
<b>Wymagania wstępne</b>	Brak

<b>4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu</b>			
<b>kod</b>	<b>nazwa (typ)</b>	<b>opis</b>	<b>efekty uczenia się modułu</b>
z_1	zaliczenie	Zaliczenie w formie określonej przez prowadzącego w sylabusie.	WPN1_1, WPN1_10, WPN1_11, WPN1_12, WPN1_2, WPN1_3, WPN1_4, WPN1_5, WPN1_6, WPN1_7, WPN1_8, WPN1_9

<b>5. Rodzaje prowadzonych zajęć</b>						
<b>kod</b>	<b>rodzaj prowadzonych zajęć</b>			<b>praca własna studenta</b>		<b>sposoby weryfikacji efektów uczenia się</b>
	<b>nazwa</b>	<b>opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)</b>	<b>liczba godzin</b>	<b>opis</b>	<b>liczba godzin</b>	
WPN1_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.	90	z_1