

1.	Nazwa kierunku	komunikacja promocyjna i kryzysowa
2.	Wydział	Wydział Humanistyczny
3.	Cykl rozpoczęcia	2020/2021 (semestr zimowy)
4.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
5.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
6.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

Moduł kształcenia: Negocjacje i mediacje (moduł fakultatywny)

Kod modułu: 02-KPiK-S2-NiM02

1. Liczba punktów ECTS: 3

2. Zakładane efekty uczenia się modułu			
kod	opis	efekty uczenia się kierunku	stopień realizacji (skala 1-5)
NiM02_1	Student zna na poziomie rozszerzonym terminologię w zakresie negocjacji i mediacji. Rozumie interdyscyplinarność negocjacji.	Kpik_2_W03	4
NiM02_2	Student zna i rozumie zaawansowane metody analizy oraz interpretacji, wartościowania i problematyzowania komunikacyjnych działań podejmowanych w czasie prowadzenia negocjacji i mediacji.	Kpik_2_W06	4
NiM02_3	Student umie samodzielnie zdobywać wiedzę i doskonalić swoje umiejętności badawcze w zakresie negocjacji i mediacji zarówno podczas bezpośredniej rozmowy, jak i za pośrednictwem mediów. Potrafi podejmować autonomiczne działania zmierzające do rozwijania zdolności i kierowania własną karierą zawodową.	Kpik_2_U04	5
NiM02_4	Student potrafi działać w ramach zespołu negocjacyjnego oraz instytucji realizujących określone zadania i jest gotowy do pracy w grupie, przyjmując w niej funkcje zarówno kierownicze, jak i podrzędno-wykonawcze; potrafi odpowiednio zaplanować realizację wskazanego przez siebie lub innych zadania.	Kpik_2_U12	4
NiM02_5	Student ma świadomość konieczności i doniosłości przestrzegania zasad etyki podczas prowadzenia negocjacji i mediacji.	Kpik_2_K01	5

3. Opis modułu

Opis	Celem modułu jest zapoznanie studenta z wiedzą na temat różnych typów negocjacji i mediacji oraz uwarunkowań działania w rozmaicie zdefiniowanych sytuacjach negocjacyjnych i mediacyjnych. Podczas zajęć student ma możliwość zdobycia wiedzy na temat konfliktu; zakresu, przedmiot oraz czynności przygotowania negocjacji i mediacji; technik kształtowania przestrzeni negocjacyjnej; zarządzania czasem w negocjacjach; budowania zespołu negocjacyjnego; rodzajów manipulacji w negocjacjach i techniki antymanipulacyjnych. W ramach modułu zapoznaje się także ze strategiami i taktykami negocjacyjnymi oraz procedurami ich doboru. Poznaje również zasady etyki obowiązujące negocjatorów i mediatorów.
Wymagania wstępne	Brak

4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu			
kod	nazwa (typ)	opis	efekty uczenia się modułu
NiM02_w_1	Sprawdzian	Sprawdzian wiadomości w formie pisemnej lub ustnej zgodny z opisem sposobu weryfikacji zawartej w sylabusie.	NiM02_1, NiM02_2, NiM02_3, NiM02_4, NiM02_5
NiM02_w_2	Ocena ciągła	Bieżąca ocena indywidualnej pracy studenta, będąca średnią ocen z zadań realizowanych w trakcie ćwiczeń, zgodna z opisem sposobu weryfikacji zawartej w sylabusie.	NiM02_1, NiM02_2, NiM02_3, NiM02_4, NiM02_5

5. Rodzaje prowadzonych zajęć						
kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów uczenia się
	nazwa	opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)	liczba godzin	opis	liczba godzin	
NiM02_fs_1	wykład	metoda podająca (wykład informacyjny, prezentacja multimedialna) i/lub metoda problemowa (wykład problemowy i interaktywny)	15	samodzielna, wnikliwa lektura wskazanych w sylabusie materiałów, powtórzenie i ugruntowanie wiedzy zdobytej w trakcie wykładów	45	NiM02_w_1
NiM02_fs_2	ćwiczenia	metoda podająca (pogadanka, objaśnienia i wyjaśnienia, prezentacje multimedialne) i/lub metoda problemowa (metoda aktywizująca lub gra sytuacyjna i dydaktyczna) i/lub metoda zadaniowa oraz analiza materiału źródłowego	30	Samodzielna realizacja wskazanych w sylabusie partii materiału i/lub analiza wybranych przez wykładowcę przykładów i/lub powtórzenie i ugruntowanie wiedzy oraz umiejętności zdobytych w trakcie zajęć.	30	NiM02_w_2