

1.	Nazwa kierunku	międzynarodowe studia polskie
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: Kulturowe uwarunkowania negocjacji

Kod modułu: 02-MSPS2-13-DKUN

1. Liczba punktów ECTS: 4

2. Zakładane efekty uczenia się modułu			
kod	opis	efekty uczenia się kierunku	stopień realizacji (skala 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. Opis modułu	
Opis	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.
Wymagania wstępne	Zaliczenie modułów: Sztuka argumentacji i techniki perswazji, Modele interakcji personalnych.

4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu			
kod	nazwa (typ)	opis	efekty uczenia się modułu
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. 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	
DKUN_fs_2	konwersatorium	ćwiczenia praktyczne	30	merytoryczne przygotowywanie się do negocjacji na zadany temat	55	DKUN_w_2