

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu: Negocjacje Forma zajęć: warsztaty Liczba godzin: - studia stacjonarne: 20 godzin - studia niestacjonarne: 16 godzin		Nakład pracy: Liczba punktów ECTS: 3 Liczba godzin pracy: 75
Kierunek studiów: prawo	Poziom studiów: jednolite studia magisterskie	Język wykładowy: polski

Rola przedmiotu w programie studiów

Celem przedmiotu jest z jednej strony wprowadzenie studenta w problematykę najważniejszych zasad rządzących negocjacjami, z drugiej wyposażenie go w podstawowe umiejętności w zakresie negocjowania. W trakcie zajęć student zbiera doświadczenie biorąc udział w symulacjach, co pozwala mu zniwelować różnice kompetencyjne między doświadczonymi prawnikami, a osobami rozpoczynającymi pracę w zawodzie. Dzięki symulacjom negocjacji prawniczych w oparciu o kazusy, studenci będą utrwalali poznane dotychczas instytucje prawa cywilnego, rozwijając jednocześnie umiejętności negocjacji.

Efekty uczenia się

Kod kierunkowego efektu uczenia się	Przedmiotowe efekty uczenia się	Weryfikacja efektów uczenia się
PRJ_W11	Student ma wiedzę na temat regulacji prawnej negocjacji w sprawach cywilnych jako alternatywnej metodzie rozwiązywania sporów;	Metoda 1
PRJ_W13	Student zna zaawansowane pojęcia z zakresu teorii komunikacji, potrafi wskazać czynniki wspierające i zakłócające procesy komunikacji, zna metody skutecznej komunikacji, zna pojęcia z zakresu teorii konfliktów oraz konstruktywne metody rozwiązywania sytuacji konfliktowych;	Metoda 1
PRJ_W14	Student ma wiedzę o alternatywnych sposobach rozwiązywania sporów i miejscu negocjacji. Zna i rozumie warunki efektywnej komunikacji;	Metoda 1

PRJ_U11	Student wykorzystując wiedzę teoretyczną potrafi przygotowywać pisma związane z negocjacjami w sprawach, kwalifikować spory do negocjacji, prowadzić nieskomplikowane negocjacje w charakterze negocjatora, określić rolę stron i pełnomocników w procesie negocjacji, ocenić korzyści płynące z negocjacji w poszczególnych przypadkach, zwłaszcza w porównaniu z procesem sądowym;	Metoda 2
PRJ_U13	Student potrafi przeprowadzić analizę konfliktu, zakwalifikować spór oraz zaproponować prawne i inne sposoby jego rozwiązania, w tym negocjacji;	Metoda 2
PRJ_K03	Student rozumie znaczenie negocjacji jako alternatywy wobec postępowania sądowego w zakresie rozwiązywania sporów, potrafi uświadomić innym osobom zalety negocjacji w porównaniu z postępowaniem sądowym;	Metoda 2
PRJ_K06	Student rozumie znaczenie właściwej komunikacji dla prawidłowego rozwijania relacji międzyludzkich, ma kompetencje w zakresie wspierania stron w nawiązywaniu lub wzmacnianiu komunikacji między nimi oraz rozumie korzyści płynące z rozwiązywania konfliktów na drodze porozumienia.	Metoda 2

Opis i treści programowe

Opis:

Na zajęciach z negocjacji student wykorzystuje poznane dotychczas umiejętności z obszaru komunikacji i uczy się je wykorzystywać w prowadzeniu negocjacji. Wie w jakich obszarach niezbędne jest wykorzystanie negocjacji i potrafi je zastosować, bowiem warsztatowa forma zajęć pozwala doświadczyć i wykształcić zachowania niezbędne w osiąganiu celów, w procesie negocjacyjnym. Student poznaje techniki wywierania wpływu i zdobywa umiejętności w zakresie radzenia sobie z nimi. Student pogłębia umiejętność analizy obszarów, w których niezbędne lub wskazane jest wykorzystanie negocjacji i potrafi je zastosować. Świadomie i odpowiedzialnie kieruje procesem negocjacyjnym jako prawnik wspierający swego Klienta.

Treści:

- Negocjacje – definicja, powody negocjowania. Sytuacje, w których są wykorzystywane – koło konfliktu Moore’a (poziom danych i zasobów/interesów). Wprowadzenie do rodzajów negocjacji. Negocjacje handlowe i sporne. Negocjacje dystrybutywne a integratywne.
- Stanowiska i interesy – różnice oraz metody rozpoznawania interesów. Rodzaje pytań otwartych ich użyteczność w rozpoznawaniu rzeczywistych potrzeb stron procesu negocjacyjnego. Zastrzeżenia – kiedy się pojawiają i jak sobie z nimi radzić.
- Role w procesie negocjacyjnym. Techniki wywierania wpływu. Techniki negocjacyjne.
- Poszukiwanie strefy możliwego porozumienia – ZOPA. Budowanie alternatywy negocjacyjnej – BATNA. Tworzenie strategii negocjacyjnej.
- Emocje a negocjacje. Poznanie potrzeb i stosowanie języka korzyści – jako element przekonywania, argumentowania.
- Negocjacje w prawie – analiza przepisów i orzecznictwa.
- Rola prawnika w negocjacjach. Budowanie zespołu negocjacyjnego.

- Budowanie sytuacji negocjacyjnej. Moc negocjacyjna.
- Argumentowanie w negocjacjach.
- Symulacje w oparciu o instytucje prawa cywilnego (kontrakty, odpowiedzialność odszkodowawcza, podział majątku).

Weryfikacja efektów uczenia się

	Forma weryfikacji	Warunek zaliczenia
Metoda 1	Sprawdzian wiedzy	<ul style="list-style-type: none"> • minimalna liczba punktów konieczna do zaliczenia: 26 • maksymalna liczba punktów do zdobycia: 50
Metoda 2	Ćwiczenia z zakresu negocjacji prawniczych, symulacje	<ul style="list-style-type: none"> • minimalna liczba punktów konieczna do zaliczenia: 26 • maksymalna liczba punktów do zdobycia: 50

Ocena końcowa

Warunkiem uzyskania oceny pozytywnej z przedmiotu jest:

- obecność obowiązkowa,
- zdobycie minimalnej liczby punktów określonej dla każdego zadania.

Ocena z przedmiotu wystawiana jest na podstawie sumy punktów zgodnie z poniższą skalą i progami:

91 – 100 punktów oznacza 5 (bardzo dobry)

81 – 90 punktów oznacza 4+ (dobry plus)

71 – 80 punktów oznacza 4 (dobry)

61 – 70 punktów oznacza 3+ (dostateczny plus)

51 – 60 punktów oznacza 3 (dostateczny)

poniżej 51 punktów niedostateczny (2), przedmiot musi być powtórzony.