

KARTA PRZEDMIOTU		
Nazwa przedmiotu: Wprowadzenie do negocjacji		Nakład pracy: Liczba punktów ECTS: 1 Liczba godzin pracy: 25
Kierunek studiów: Prawo	Poziom studiów: jednolite studia magisterskie	Język wykładowy: polski

Rola przedmiotu w programie studiów
<p>Celem zajęć jest wprowadzenie studentów w problematykę najważniejszych zasad rządzących negocjacjami oraz rozpoczęcie zdobywania praktycznych umiejętności w zakresie negocjowania. Zajęcia mają formę aktywnego włączania studentów w postaci udziału w symulacjach. Zajęcia dodatkowo zapoznają studentów z podstawową, niezbędną wiedzą i umiejętnościami w obszarze negocjacji przydatnymi w późniejszej pracy prawnika.</p>

Efekty uczenia się		
Kod kierunkowego efektu uczenia się	Przedmiotowe efekty uczenia się	Weryfikacja efektów uczenia się
PRJ_W14	ma wiedzę o alternatywnych sposobach rozwiązywania sporów, zna i rozumie warunki efektywnej komunikacji;	Test Przygotowanie strategii negocjacyjnej
PRJ_U13	potrafi przeprowadzić analizę konfliktu oraz zaproponować prawne i inne sposoby jego rozwiązania;	
PRJ_U10	potrafi prowadzić debatę oraz aktywnie w niej uczestniczyć, przedstawiając i argumentując swoje stanowisko;	
PRJ_U12	potrafi pracować w zespole, kierując jego pracami bądź wykonując przekazane zadania, planować pracę swoją i innych;	Symulacje
PRJ_K06	jest gotowy do współdziałania, potrafi funkcjonować w grupie, również w sytuacji konfliktu;	Symulacje
PRJ_K01	refleksyjnie i krytycznie ocenia odbierane treści, uznaje znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych;	Symulacje

Opis i treści programowe

Opis:

Większość prawników w codziennej pracy i praktyce zawodowej styka się z negocjacjami, które obejmują szeroki zakres problemowy. Zwykle umiejętności negocjacyjne są nabywane w toku pracy w zawodzie - to znaczy, poprzez doświadczenie - albo już zostały nabyte dzięki wcześniejszej pracy w pokrewnych dziedzinach. W rezultacie, często młodzi prawnicy, bez doświadczenia, stykając się z doświadczonymi prawnikami znajdują się już na starcie w niekorzystnej sytuacji w procesie negocjacyjnym. Zajęcia mają na celu zapoznanie studentów z podstawową wiedzą w tym obszarze oraz w toku symulacji i warsztatów próbują zmienić tę praktykę poprzez wprowadzenie studentów do teorii i praktyki negocjacji. Student zdobędzie wstępne umiejętności by z powodzeniem uczestniczyć w negocjacjach w praktyce prawniczej

Treści:

- Konflikty i teoria gier jako punkt wyjścia do negocjacji.
- Negocjacje - pojęcia, istota, rola, geneza.
- Czynniki determinujące przebieg negocjacji. Etapy negocjacji.
- Komunikacja w negocjacjach.
- Style i strategie prowadzenia negocjacji.
- Techniki negocjacji.

Weryfikacja efektów uczenia się

	Forma weryfikacji	Warunek zaliczenia
Metoda 1	Test	<ul style="list-style-type: none"> • minimalna liczba punktów konieczna do zaliczenia: 5 • maksymalna liczba punktów do zdobycia: 10
Metoda 2	Przygotowanie strategii negocjacyjnej	<ul style="list-style-type: none"> • minimalna liczba punktów konieczna do zaliczenia: 5 • maksymalna liczba punktów do zdobycia: 10
Metoda 3	Symulacje	<ul style="list-style-type: none"> • minimalna liczba punktów konieczna do zaliczenia: 11 • maksymalna liczba punktów do zdobycia: 20

Ocena końcowa

Warunkiem uzyskania oceny pozytywnej z przedmiotu jest zdobycie minimalnej liczby punktów określonej dla każdego zadania. Ocena z przedmiotu wystawiana jest na podstawie sumy punktów zgodnie z poniższą skalą i progami:

- Bardzo dobry: 38-40
- Dobry plus: 35-37
- Dobry: 30-34
- Dostateczny plus: 25-29
- Dostateczny: 21-24
- Niedostateczny: 0-20

poniżej 20 punktów niedostateczny (2), przedmiot musi być powtórzony.

