

Nazwa przedmiotu: Negocjacje jako sposób rozwiązywania sporów (PRAKTYCZNY PROGRAM EDUKACYJNY / Moduł (Blok): Praktyczny program edukacyjny)				Kod przedmiotu: 10.OV27AII06_140	
Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot / moduł: Wydział Prawa i Administracji, Katedra Postępowania Cywilnego					
Nazwa kierunku: Prawo					
Forma studiów: jednolite magisterskie, niestacjonarne		Profil kształcenia: ogólnoakademicki		Specjalność:	
Rok / semestr: 5 / 9		Status przedmiotu / modułu: fakultatywny		Język przedmiotu / modułu: polski	
Forma zajęć:	konwersatoria				
Wymiar zajęć:	45				
Koordynator przedmiotu / modułu:	dr hab. prof. US Kinga Flaga-Gieruszyńska				
Prowadzący zajęcia:	według przydziału czynności				
Cel przedmiotu / modułu:	Zapoznanie studentów z podstawowymi zasadami negocjacji jako sposobu rozwiązywania sporów.				
Wymagania wstępne:	Podstawy wiedzy z zakresu prawoznawstwa i analiza podstaw postępowania cywilnego w zakresie arbitrażu i mediacji.				
EFEKTY KSZTAŁCENIA				Odniesienie do efektów dla programu	Odniesienie do efektów dla obszaru
Wiedza	1. Student rozróżnia pojęcia "konflikt" i "spór" oraz zna różnicę między rozwiązywaniem a rozstrzyganiem sporów.			K_W08	S2A_W02,
	2. Student zna rolę oraz odpowiedzialność prawnika i negocjatora w postępowaniu.			K_W22	S2A_W07,
	3. Student zna różne modele negocjacji stosowane przy rozwiązywaniu sporów.			K_W10	S2A_W09,
	4. Student zna alternatywne metody rozwiązywania sporów, w których kluczową rolę odgrywają negocjacje.			K_W14	S2A_W04,
	5. Student zna instrumenty prawne wykorzystywane w negocjacjach.			K_W05	S2A_W07, S2A_W08,
	6. Student zna techniki negocjacji, komunikacji i argumentacji.			K_W09	S2A_W06,
Umiejętności	7. Student sporządza niektóre dokumenty przydatne w postępowaniu negocjacyjnym (list intencyjny).			K_U04	S2A_U09, S2A_U10,
	8. Student rozwiązuje problemy opisane w prostych stanach faktycznych.			K_U02	S2A_U02,
Kompetencje społeczne	9. Student dyskutuje na temat problemów zawartych w stanach faktycznych.			K_K07	S2A_K02, S2A_K05,
	10. Student współpracuje z innymi w małych grupach, przygotowując pisma procesowe, wnioski i rozwiązania w stanach faktycznych.			K_K06	S2A_K03, S2A_K05, S2A_K07,
	11. Student dąży do skonstruowania najbardziej efektywnych rozwiązań powierzonych problemów.			K_K02	S2A_K02,
	12. Student czuje odpowiedzialność wynikającą z konsekwencji podejmowanych przez siebie czynności w postępowaniu negocjacyjnym.			K_K04	S2A_K03, S2A_K04, S2A_K05,
TREŚCI PROGRAMOWE					Liczba godzin
Forma zajęć: konwersatoria					
1. Negocjacje jako forma rozwiązywania sporów.					1
2. Prawnik i negocjator - rola i odpowiedzialność.					2
3. Konflikt a spór, zarządzanie konfliktem.					2
4. Tryby rozwiązywania i rozstrzygania sporów.					2

5. Proste i złożone ujęcia negocjacji.		3
6. ADR w Polsce i na świecie.		3
7. Prawne aspekty negocjacji - list intencyjny.		2
8. Prawne aspekty negocjacji - prawo upadłościowe i naprawcze.		2
9. Prawne aspekty negocjacji - postępowanie pojednawcze.		2
10. Prawne aspekty negocjacji - rozwiązywanie sporów zbiorowych.		2
11. Konflikt w ujęciu praktycznym.		8
12. Decyzje w warunkach ryzyka.		1
13. Negocjacje w ujęciu teorii gier.		1
14. Wybrane aspekty różnic kulturowych.		1
15. Warunki skutecznej komunikacji - techniki prezentacji, skuteczna argumentacja, techniki przekonywania, skuteczna perswazja.		6
16. Praktyczne ujęcie negocjacji.		7
Metody kształcenia	Wykład z analizą stanów faktycznych, połączony z dyskusją.	
Metody weryfikacji efektów kształcenia		Nr efektu kształcenia z sylabusu
	* sprawdzian	1,2,3,4,5,6,8,
	* projekt	7,
	* zajęcia praktyczne (weryfikacja poprzez obserwację)	9,10,11,12,
Forma i warunki zaliczenia	Zaliczenie na ocenę w formie ustnej lub w formie testu (do wyboru przez studenta). Sprawdzian w formie testu, za który student może maksymalnie otrzymać 10 pkt. Ocena ze sprawdzianu jest uzależniona od ilości uzyskanych punktów: - ocena 5,0 - 10 pkt - ocena 4,5 - 9 pkt - ocena 4,0 - 8 pkt - ocena 3,5 - 7 pkt - ocena 3,0 - 6 pkt - ocena 2,0 - poniżej 6 pkt. Ocenę z przedmiotu stanowi ocena uzyskana ze sprawdzianu lub zaliczenia w formie ustnej.	
Literatura podstawowa		
Jakubiak-Mirończuk A. (2010): Negocjacje dla prawników. Prawo cywilne. Wolters Kluwer		
Literatura uzupełniająca		
Brożek B., Stelmach J. (2011): Sztuka negocjacji prawniczych. Wolters Kluwer		
NAKŁAD PRACY STUDENTA:		
	Liczba godzin	
Zajęcia dydaktyczne	45	
Udział w konsultacjach	13	
Zdawanie egzaminu lub/i zaliczenia	2	
Przygotowanie się do zajęć	30	
Studiowanie literatury	45	
Przygotowanie projektu / eseju / itp.	10	
Przygotowanie się do egzaminu lub/i zaliczenia	30	
ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.	175	
Liczba punktów ECTS	7	