

S Y L A B U S

| | | | | | |
|---|----------------|---|--|--|------------------------------------|
| Nazwa programu kształcenia: WPiA-P-O-JM-S-17/18Z | | | | | |
| Nazwa przedmiotu: negocjacje jako sposób rozwiązywania sporów (POZOSTAŁE PRZEDMIOTY / MODUŁY) | | | | Kod przedmiotu: 10.OWI27AJMJ2463_78S | |
| Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot / moduł: Katedra Postępowania Cywilnego | | | | | |
| Nazwa kierunku: prawo | | | | | |
| Forma studiów: Jednolite magisterskie, stacjonarne | | Profil kształcenia: ogólnoakademicki | | Specjalność: | |
| Status przedmiotu / modułu: fakultatywny | | | Język przedmiotu / modułu: język polski | | |
| Rok | Semestr | Forma zajęć | Liczba godzin | Forma zaliczenia | ECTS |
| 5 | 9 | konwersatorium | 45 | ZO | 7 |
| Razem | | | 45 | | 7 |
| Koordynator przedmiotu / modułu: | | dr ALEKSANDRA KLICH | | | |
| Prowadzący zajęcia: | | | | | |
| Cele 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 | | | | | |
| Kategoria | Lp | KOD | Opis efektu | Odniesienie do efektów dla programu | Odniesienie do efektów dla obszaru |
| wiedza | 1 | EP1 | Student rozróżnia pojęcia "konflikt" i "spór" oraz zna różnicę między rozwiązywaniem a rozstrzygnięciem sporów. | K_W08 | S2A_W02 |
| | 2 | EP2 | Student zna rolę oraz odpowiedzialność prawnika i negocjatora w postępowaniu. | K_W22 | S2A_W07 |
| | 3 | EP3 | Student zna różne modele negocjacji stosowane przy rozwiązywaniu sporów. | K_W10 | S2A_W09 |
| | 4 | EP4 | Student zna alternatywne metody rozwiązywania sporów, w których kluczową rolę odgrywają negocjacje. | K_W14 | S2A_W04 |
| | 5 | EP5 | Student zna instrumenty prawne wykorzystywane w negocjacjach. | K_W05 | S2A_W07 S2A_W08 |
| | 6 | EP6 | Student zna techniki negocjacji, komunikacji i argumentacji. | K_W09 | S2A_W06 |
| umiejętności | 1 | EP7 | Student sporządza niektóre dokumenty przydatne w postępowaniu negocjacyjnym (list intencyjny). | K_U04 | S2A_U09 S2A_U10 |
| | 2 | EP8 | Student rozwiązuje problemy opisane w prostych stanach faktycznych. | K_U02 | S2A_U02 |

| | | | | | |
|---|---|------|---|---------|------------------------------------|
| kompetencje społeczne | 1 | EP9 | Student dyskutuje na temat problemów zawartych w stanach faktycznych. | K_K07 | S2A_K02 S2A_K05 |
| | 2 | EP10 | Student współpracuje z innymi w małych grupach, przygotowując pisma procesowe, wnioski i rozwiązania w stanach faktycznych. | K_K06 | S2A_K03 S2A_K05 S2A_K07 |
| | 3 | EP11 | Student dąży do skonstruowania najbardziej efektywnych rozwiązań powierzonych problemów. | K_K02 | S2A_K02 S2A_U02 |
| | 4 | EP12 | Student czuje odpowiedzialność wynikającą z konsekwencji podejmowanych przez siebie czynności w postępowaniu negocjacyjnym. | K_K04 | S2A_K03 S2A_K04 S2A_K05 |
| TREŚCI PROGRAMOWE | | | | Semestr | Liczba godzin |
| Przedmiot: negocjacje jako sposób rozwiązywania sporów | | | | | |
| Forma zajęć: konwersatorium | | | | | |
| 1. Negocjacje jako forma rozwiązywania sporów. | | | | 9 | 1 |
| 2. Prawnik i negocjator - rola i odpowiedzialność. | | | | 9 | 2 |
| 3. Konflikt a spór, zarządzanie konfliktem. | | | | 9 | 2 |
| 4. Tryby rozwiązywania i rozstrzygania sporów. | | | | 9 | 2 |
| 5. Proste i złożone ujęcia negocjacji. | | | | 9 | 3 |
| 6. ADR w Polsce i na świecie. | | | | 9 | 3 |
| 7. Prawne aspekty negocjacji - list intencyjny. | | | | 9 | 2 |
| 8. Prawne aspekty negocjacji - prawo upadłościowe i naprawcze. | | | | 9 | 2 |
| 9. Prawne aspekty negocjacji - postępowanie pojednawcze. | | | | 9 | 2 |
| 10. Prawne aspekty negocjacji - rozwiązywanie sporów zbiorowych. | | | | 9 | 2 |
| 11. Konflikt w ujęciu praktycznym. | | | | 9 | 8 |
| 12. Decyzje w warunkach ryzyka. | | | | 9 | 1 |
| 13. Negocjacje w ujęciu teorii gier. | | | | 9 | 1 |
| 14. Wybrane aspekty różnic kulturowych. | | | | 9 | 1 |
| 15. Warunki skutecznej komunikacji - techniki prezentacji, skuteczna argumentacja, techniki przekonywania, skuteczna perswazja. | | | | 9 | 6 |
| 16. Praktyczne ujęcie negocjacji. | | | | 9 | 7 |
| Metody kształcenia | Wykład z analizą stanów faktycznych, połączony z dyskusją. | | | | |
| Metody weryfikacji efektów kształcenia | | | | | Nr efektu kształcenia z sylabusu |
| | SPRAWDZIAN | | | | EP1,EP2,EP3,EP4,EP5,EP6,EP8 |
| | PROJEKT | | | | EP7 |
| | ZAJĘCIA PRAKTYCZNE (WERYFIKACJA POPRZEZ OBSERWACJĘ) | | | | EP10,EP11,EP12,EP9 |
| 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: 10 pkt - ocena 5,0; 9 pkt - ocena 4,5; 8 pkt - ocena 4,0; 7 pkt - ocena 3,5; 5 - 6 pkt - ocena 3,0; poniżej 5 pkt - ocena 2,0. | | | | |

Zasady wyliczania oceny z przedmiotu

Ocenę z przedmiotu stanowi 100% oceny uzyskanej 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 egzaminie/zaliczeniu | 2 |
| Przygotowanie się do zajęć | 30 |
| Studiowanie literatury | 45 |
| Udział w konsultacjach | 13 |
| Przygotowanie projektu / eseju / itp. | 10 |
| Przygotowanie się do egzaminu/zaliczenia | 30 |
| Inne | 0 |
| ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz. | 175 |
| Liczba punktów ECTS | 7 |