

Nazwa przedmiotu: Techniki negocjacji i mediacji w administracji (PRZEDMIOTY KIERUNKOWE)				Kod przedmiotu: 10.6V26AI06_42	
Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot / moduł: Wydział Prawa i Administracji, Katedra Postępowania Cywilnego					
Nazwa kierunku: Administracja					
Forma studiów: pierwszego stopnia, stacjonarne		Profil kształcenia: ogólnoakademicki		Specjalność:	
Rok / semestr: 1 / 2		Status przedmiotu / modułu: obowiązkowy		Język przedmiotu / modułu: polski	
Forma zajęć:	wyklady	ćwiczenia			
Wymiar zajęć:	20	10			
Koordynator przedmiotu / modułu:	dr Tomasz Radkiewicz				
Prowadzący zajęcia:	według przydziału czynności				
Cel przedmiotu / modułu:	Zaznajomienie z podstawowymi regulacjami kształtującymi możliwości prowadzenia mediacji i negocjacji w administracji.				
Wymagania wstępne:	Równolegle prowadzone zajęcia z zakresu wstępu do prawoznawstwa.				
EFEKTY KSZTAŁCENIA				Odniesienie do efektów dla programu	Odniesienie do efektów dla obszaru
Wiedza	1. Student zna podstawy prawne prowadzenia negocjacji i mediacji w administracji.		K_W02	S1A_W02, S1A_W03,	
	2. Zna formy organizacyjno-prawne prowadzenia mediacji i negocjacji.		K_W15	S1A_W07, S1A_W08, S1A_W09, S1A_W11,	
Umiejętności	3. Potrafi przeprowadzić proste postępowanie mediacyjne.			S1A_U06, S1A_U07, S1A_U08,	
	4. Potrafi poprowadzić proste negocjacje.		K_U12	S1A_U07, S1A_U08, S1A_U09, S1A_U10,	
Kompetencje społeczne	5. Potrafi rozwiązywać zadania problemowe w grupie.		K_K02	S1A_K02, S1A_K03,	
	6. Potrafi wskazać słabe i mocne strony podjętej decyzji.		K_K06	S1A_K04,	
TREŚCI PROGRAMOWE					Liczba godzin
Forma zajęć: wyklady					
1. Idea alternatywnych metod rozwiązywania sporów.					3
2. Podstawy prawne mediacji i negocjacji z uwzględnieniem specyfiki administracji.					1
3. Postępowanie mediacyjne w praktyce.					4
4. Negocjacje jako sposób rozwiązywania sporów i zawierania umów.					4
5. Uгода jako efekt rozwiązania sporu, także w administracji.					4
6. Formy pokrewne do mediacji i negocjacji.					4
Forma zajęć: ćwiczenia					
1. Postępowanie mediacyjne w praktyce.					5
2. Negocjacje jako sposób rozwiązywania sporów i zawierania umów.					5
Metody kształcenia	Wykład z rozwiązywaniem stanów faktycznych. Ćwiczenia - rozwiązywanie problemów praktycznych.				

Metody weryfikacji efektów kształcenia		Nr efektu kształcenia z sylabusu
	* sprawdzian	
Forma i warunki zaliczenia	Przedmiot kończy zaliczenie na ocenę w formie testu jednokrotnego wyboru. Test składa się z 10 pytań. Do uzyskania oceny pozytywnej niezbędne jest uzyskanie przynajmniej 5 punktów. Sposób wyliczenia oceny końcowej: - 10 pkt - bardzo dobry, - 9 pkt - dobry plus, - 8 pkt - dobry, - 7 pkt - dostateczny plus, - 5-6 pkt - dostateczny.	
Literatura podstawowa		
Jakubiak-Mirończuk A. (2010): Negocjacje dla prawników: prawo cywilne. Wolters Kluwer business		
Binsztok A. (red.) (2012): Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji: zagadnienia prawne i ekonomiczne. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu		
Literatura uzupełniająca		
Gruca-Miąsik U. (2011): Negocjacje i mediacje w kręgu pomocy, wychowania i prawa. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego		
Tabernacka M., Raszevska-Skałeczka R. (red.) (2012): Mediacje w społeczeństwie otwartym. Gaskor Wrocław		
NAKŁAD PRACY STUDENTA:		
	Liczba godzin	
Zajęcia dydaktyczne	30	
Udział w konsultacjach	18	
Zdawanie egzaminu lub/i zaliczenia	2	
Przygotowanie się do zajęć	14	
Studiowanie literatury	18	
Przygotowanie się do egzaminu lub/i zaliczenia	18	
ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.	100	
Liczba punktów ECTS	4	