**KARTA PRZEDMIOTU**

1. **Dane podstawowe**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje międzynarodowe |
| Nazwa przedmiotu w języku angielskim | International negotiations |
| Kierunek studiów | Stosunki międzynarodowe |
| Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie) | I |
| Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne) | stacjonarne |
| Dyscyplina | Nauki o polityce i administracji |
| Język wykładowy | Język polski |

|  |  |
| --- | --- |
| Koordynator przedmiotu/osoba odpowiedzialna | Dr Agnieszka Zaręba |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Forma zajęć *(katalog zamknięty ze słownika)* | Liczba godzin | semestr | Punkty ECTS |
| wykład |  | VI | 1 |
| konwersatorium |  |  |
| ćwiczenia | 15 |  |
| laboratorium |  |  |
| warsztaty |  |  |
| seminarium |  |  |
| proseminarium |  |  |
| lektorat |  |  |
| praktyki |  |  |
| zajęcia terenowe |  |  |
| pracownia dyplomowa |  |  |
| translatorium |  |  |
| wizyta studyjna |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Wymagania wstępne | W1- zainteresowanie przedmiotem |

1. **Cele kształcenia dla przedmiotu**

|  |
| --- |
| C1- Głównym celem zajęć jest zapoznanie słuchaczy z istotą negocjacji, mediacji oraz negocjacji wielostronnych. |
| C2 - Kolejnym jest zapoznanie studenta z procesem negocjacyjnym i podstawowymi strategiami |
| C3 - Posiadanie przez słuchacza umiejętności dotyczących przygotowania procesu negocjacyjnego. |

1. **Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol | Opis efektu przedmiotowego | Odniesienie do efektu kierunkowego |
| WIEDZA | | |
| W\_01 | charakteryzuje podstawowe zagadnienia z zakresu procesów negocjacyjnych | K\_W01, K\_W02 |
| W\_02 | zna techniki negocjacyjne i prognozuje ich zastosowanie | K\_W05 |
| UMIEJĘTNOŚCI | | |
| U\_01 | projektuje zachowania ludzi w trakcie procesu negocjacji | K\_U04, K\_U09 |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE | | |
| K\_01 | jest otwarty na współpracę w grupie | K\_K03 |
| K\_02 | ma świadomość znaczenia negocjacji w sytuacji kryzysowej | K\_K05 |

1. **Opis przedmiotu/ treści programowe**

|  |
| --- |
| **1.Negocjacje – geneza, definiowanie, uwarunkowania, zalety rokowań**  **2. Negocjacje, mediacje, negocjacje wielostronne**  **3. Podstawowe strategie negocjacyjne.**  **4. Przygotowanie negocjacji: fazy negocjacji, określenie batny.**  **5. Środowisko negocjacji - przyjazne/nieprzyjazne; manipulowanie środowiskiem negocjacji.**  **6. Partner negocjacyjny - poznanie jego hierarchii preferencji, projektowanie ruchów partnera, jego strategii negocjacyjnej.**  **7. Gra negocjacyjna - warsztaty.** |

1. **Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody dydaktyczne  *(lista wyboru)* | Metody weryfikacji  *(lista wyboru)* | Sposoby dokumentacji  *(lista wyboru)* |
| WIEDZA | | | |
| W\_01 | Dyskusja, praca z tekstem | Zaliczenie ustne/ hybrydowe | Protokół |
| W\_02 | Praca z tekstem, dyskusja | Zaliczenie ustne/ hybrydowe | Protokół |
| UMIEJĘTNOŚCI | | | |
| U\_01 | Dyskusja, praca z teksem | Zaliczenie ustne/hybrydowe | Protokół |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE | | | |
| K\_01 | Dyskusja | Zaliczenie ustne/hybrydowe | Protokół |
| K\_02 | Dyskusja | Zaliczenie ustne/hybrydowe | Protokół |

1. **Kryteria oceny, wagi…**

**Systematyczna obecność na zajęciach, aktywność**

**Ocena niedostateczna**

**(W) - Student nie zna terminów z zakresu negocjacji**

**(U) - Student nie potrafi zastosować podstawowych technik negocjacyjnych**

**(K) - Student nie potrafi zorganizować własnego warsztatu pracy**

**Ocena dostateczna**

**(W) - Student zna wybrane terminy z zakresu negocjacji**

**(U) - Student potrafi zastosować niektóre techniki negocjacyjne**

**(K) - Student rozumie potrzebę organizacji własnego warsztatu pracy, ale nie potrafi jej skutecznie zrealizować**

**Ocena dobra**

**(W)- Student zna większość terminów z zakresu negocjacji**

**(U)- Student potrafi zastosować techniki negocjacyjne**

**(K)- Student zna sposoby pracy w grupie**

**Ocena bardzo dobra**

**(W)- Student zna wszystkie wymagane terminy z zakresu negocjacji**

**(U)- Student potrafi zastosować wszystkie techniki negocjacyjne**

**(K)- Student potrafi zorganizować pracę własną oraz zespołu, do którego należy**

1. **Obciążenie pracą studenta**

|  |  |
| --- | --- |
| Forma aktywności studenta | Liczba godzin |
| Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem | **15** |
| Liczba godzin indywidualnej pracy studenta | **15** |

1. **Literatura**

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| Bryła J., Negocjacje międzynarodowe, "Terra", Poznań 1999.  Piskorska B., Zaręba A.M. (red.), Negocjacje w XXI wieku. Teoria, praktyka i znaczenie, Wyd. KUL, Lublin 2020.  Tabernacka, M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.  Pease A., Pease B., Mowa ciała, Jedność, Kielce 2001. |
| Literatura uzupełniająca |
| Aronson E., Wilson T. D., Akert R.M., Psychologia społeczna serce i umysł, Zysk i S-ka, Poznań 1997.  Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 1999.  Nierenberg G.I., Sztuka negocjacji, Studio Emka, Warszawa 1998. |