

KARTA PRZEDMIOTU**I. Dane podstawowe**

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

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	Dr Agnieszka Zaręba
---	---------------------

Forma zajęć (<i>katalog zamknięty ze słownika</i>)	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
wykład	30	III	3
konwersatorium			
ćwiczenia	15		
laboratorium			
warsztaty			
seminarium			
proseminarium			
lektorat			
praktyki			
zajęcia terenowe			
pracownia dyplomowa			
translatorium			
wizyta studyjna			

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

II. 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.
C4 - przybliżenie technik negocjacyjnych, zarówno na poziomie życia prywatnego, jak i w życiu publicznym
C5 - Posiadanie przez słuchacza umiejętności dotyczących przygotowania procesu negocjacyjnego

III. 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 procesu negocjacji międzynarodowych	K_W06
W_02	zna techniki negocjacyjne i prognozuje ich zastosowanie	K_W06
UMIEJĘTNOŚCI		
U_01	projektuje zachowania ludzi w trakcie procesu negocjacji	K_U06, K_U10
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01	jest gotów do przestrzegania etyki zawodowej	K_K01

IV. Opis przedmiotu/ treści programowe

<p>1. Negocjacje – geneza, definiowanie, uwarunkowania, zalety rokowań</p> <p>2. Negocjacje, mediacje, negocjacje wielostronne</p> <p>3. Przygotowanie procesu negocjacji - możliwość negocjacji (sytuacja negocjacyjna, cele negocjacji, środowisko negocjacyjne, agenda, skład zespołów negocjacyjnych, zasady negocjacji)</p> <p>4. Fazy negocjacji - prenegocjacyjna (wypracowanie stanowisk, organizacja i tryb rokowań), negocjacji właściwych, finalizowanie negocjacji i faza postnegocjacyjna</p> <p>5. Podstawowe strategie negocjacyjne.</p> <p>6. Przygotowanie negocjacji: fazy negocjacji, określenie batny.</p> <p>7. Środowisko negocjacji - przyjazne/nieprzyjazne; manipulowanie środowiskiem negocjacji.</p> <p>8. Partner negocjacyjny - poznanie jego hierarchii preferencji, projektowanie ruchów partnera, jego strategii negocjacyjnej.</p> <p>9. Gra negocjacyjna - warsztaty.</p>

V. Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody dydaktyczne <i>(lista wyboru)</i>	Metody weryfikacji <i>(lista wyboru)</i>	Sposoby dokumentacji <i>(lista wyboru)</i>
WIEDZA			
W_01	Wykład konwersatoryjny on-line,	Egzamin / Zaliczenie pisemne online	Protokół
W_02	Praca z tekstem on line,	Egzamin / Zaliczenie pisemne online	Protokół
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	Dyskusja on line, praca z tekstem on line	Egzamin / Zaliczenie pisemne online	Protokół
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	Dyskusja on line	Egzamin / Zaliczenie pisemne online	Protokół

VI. 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

VII. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	45
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	45

VIII. Literatura

Literatura podstawowa
Bryła J., Negocjacje międzynarodowe, "Terra", Poznań 1999. Bargiel-Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007. Tabernacka, M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009. Pease A., Mowa ciała, Jedność, Kielce 2001.
Literatura uzupełniająca
Aronson E., Wilson T. D., Akert R.M., Psychologia społeczna serce i umysł, Zys i S-ka, Poznań 1997. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 1999. Nierenberg G.I., Sztuka negocjacji, Studio Emka, Warszawa 1998.