**KARTA PRZEDMIOTU**

1. **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 |

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Forma zajęć *(katalog zamknięty ze słownika)* | Liczba godzin | semestr | Punkty ECTS |
| wykład | 30 | III | 3 |
| konwersatorium |  |  |
| ćwiczenia | 15 | III |
| 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. |
| C4 - przybliżenie technik negocjacyjnych, zarówno na poziomie życia prywatnego, jak i w życiu publicznym |
| C5 - 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 procesu negocjacji międzynarodowych  | K\_W06 |
| W\_02 | zna techniki negocjacyjne i prognozuje ich zastosowanie  | K\_W06 |
| UMIEJĘTNOŚCI |
| U\_01 | analizuje i projektuje zachowania ludzi w trakcie procesu negocjacji oraz organizuje pracę w zespole | K\_U01, K\_U08, K\_U10 |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE |
| K\_01 | jest gotów do przestrzegania etyki zawodowej  | K\_K01 |

1. **Opis przedmiotu/ treści programowe**

|  |
| --- |
| **1.Negocjacje – geneza, definiowanie, uwarunkowania, zalety rokowań.****2. Negocjacje, mediacje, negocjacje wielostronne.****3. Przygotowanie procesu negocjacji - możliwość negocjacji (sytuacja negocjacyjna, cele negocjacji, środowisko negocjacyjne, agenda, skład zespołów negocjacyjnych, zasady negocjacji).****4. Fazy negocjacji - prenegocjacyjna (wypracowanie stanowisk, organizacja i tryb rokowań), negocjacji właściwych, finalizowanie negocjacji i faza postnegocjacyjna.****5. Podstawowe strategie negocjacyjne.****6. Przygotowanie negocjacji: fazy negocjacji, określenie batny.****7. Środowisko negocjacji - przyjazne/nieprzyjazne; manipulowanie środowiskiem negocjacji.****8. Partner negocjacyjny - poznanie jego hierarchii preferencji, projektowanie ruchów partnera, jego strategii negocjacyjnej.****9. 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 | Wykład konwersatoryjny,  | Egzamin / Zaliczenie hybrydowe | Protokół |
| W\_02 | Praca z tekstem, | Egzamin / Zaliczenie hybrydowe | Protokół |
| UMIEJĘTNOŚCI |
| U\_01 | Dyskusja, praca z tekstem, praca w grupach, symulacja | Egzamin / Zaliczenie hybrydowe | Protokół |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE |
| K\_01 | Dyskusja, praca w grupach, symulacja | Egzamin / Zaliczenie hybrydowe | Protokół |

1. **Kryteria oceny, wagi…**

**Systematyczna obecność na zajęciach (1 obecność nieusprawiedliwiona), aktywność na każdych zajęciach**

**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  | **45** |
| Liczba godzin indywidualnej pracy studenta | **45** |

1. **Literatura**

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| Negocjacje w XXI wieku. Teoria, praktyka i znaczenie, B. Piskorska, A.M. Zaręba (red.), Lublin 2020.Nierenberg G.I., Sztuka negocjacji, Warszawa 1998.Bryła J., Negocjacje międzynarodowe, Poznań 1999.Bargiel-Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Warszawa2007.Tabernacka, M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Warszawa 2009. |
| Literatura uzupełniająca |
| Aronson E., Wilson T. D., Akert R.M., Psychologia społeczna serce i umysł, Poznań 1997.Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk 1999.Pease A., Mowa ciała, Kielce 2001. |