

KARTA PRZEDMIOTU

- 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

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

Forma zajęć (<i>katalog zamknięty ze słownika</i>)	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
wykład		VI	2
konwersatorium			
ćwiczenia	15		
laboratorium			
warsztaty			
seminarium			
proseminarium			
lektorat			
praktyki			
zajęcia terenowe			
pracownia dyplomowa			
translatorium			
wizyta studyjna			

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

- 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.

- **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

- **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.

- **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, gra dydaktyczna, praca w grupach	Zaliczenie ustne	Protokół
W_02	Praca z tekstem, Dyskusja, gra dydaktyczna, praca w grupach	Zaliczenie ustne	Protokół
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	Dyskusja, gra dydaktyczna, praca w grupach	Zaliczenie ustne	Protokół
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	Praca w grupach w różnych rolach	Zaliczenie ustne	Protokół
K_02	Praca w grupach w różnych rolach	Zaliczenie ustne	Protokół

- 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

- **Obciążenie pracą studenta**

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	15
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	45

- **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.