I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)	
Techniki negocjacji i mediacji	
Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Uczelnia Biznesu i Nauk Stosowanych „Varsovia”
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	**Zarządzanie**, studia II stopnia
Liczba punktów ECTS	4
Język przedmiotu- polski, angielski, inny	polski
Profil kształcenia:	PRAKTYCZNY
Nazwa specjalności:	Dyplomacja, negocjacje i komunikacja w biznesie międzynarodowym
Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe)	Podstawowy / kierunkowy/ specjalnościowy/obowiązkowy/ fakultatywny
Rok / Semestr:	II/4
Osoba koordynująca przedmiot:	Koordynator przedmiotu
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	Przedmioty z semestrów 1-3

II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN

	Wykład	Ćwiczenia/konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Praktyki	Ko	Egzamin / zaliczenie	Suma godzin	Ogółem ECTS
Studia stacjonarne	14	28			14			4	6	66	**4**
Studia niestacjonarne	8	18			10			2	4	42	**4**

III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH

Formy zajęć	**Metody dydaktyczne** (właściwe podkreślić)
Wykład/Ćwiczenia/Warsztat/Projekt/ Laboratorium	Wykład z dyskusją ukierunkowaną wykład z prezentacją multimedialną case study, metoda sytuacyjna, metoda projektów, dyskusja dydaktyczna. Ćwiczenia rachunkowe Ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi informatycznych - edukacyjna gra Gra symulacyjna Drama Inne: zajęcia projektowe, warsztaty

IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ
Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKU

Lp.	**Opis przedmiotowych efektów uczenia się**	**Odniesienie do efektu kierunkowego**

		symbol
Wiedza:		
P_W01	Student opisuje zasady kierujące negocjacjami oraz mediacjami w ujęciu modelowym,	K2P_W11 K2P_W12 K2P_W16
P_W02	Charakteryzuje rolę negocjatora i mediatora zarówno w sferze prawa prywatnego jak i publicznego, rozróżnia i wymienia modele, style i fazy negocjacji.	K2P_W11 K2P_W12 K2P_W16
P_W03	Zna podstawowe zasady prowadzenia mediacji i ich zastosowanie w biznesie międzynarodowym.	K2P_W11 K2P_W12 K2P_W16
Umiejętności:		
P_U01	Student samodzielnie przygotowuje stanowisko negocjacyjne, planuje strategię negocjacyjną, dobiera adekwatne do sytuacji techniki negocjacyjne, prawidłowo i w sposób przekonujący dobiera oraz prezentuje argumenty, analizuje i rozpoznaje stanowisko partnera w negocjacjach	K2P_U01 K2P_U08 K2P_U12
P_U02	Student rozpoznaje sytuacje konfliktowe umożliwiające zastosowanie technik negocjacyjnych i mediacyjnych.	K2P_U01 K2P_U08
Kompetencje społeczne:		
P_K01	Student jest gotów do współpracy i angażowania się w pracę zespołu negocjacyjnego, wykazuje kreatywność i przejmuje inicjatywę w formułowaniu argumentów,	K2P_K03
P_K02	Student jest gotów do rozpoznania i wykorzystania środków przekazu pozawerbalnego, dbania o retoryczną poprawność wypowiedzi, wykazywania odpowiedzialności za zachowanie zasad etycznych dyskursu.	K2P_K07

V. TREŚCI KSZTAŁCENIA		
Lp.	**Wykład:**	**Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się**
W1	Pojęcie negocjacji i mediacji. Rola negocjatora oraz mediatora, rola prawnika i administratywisty na współczesnym rynku usług	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
W2	Etyka sposobów prowadzenia negocjacji i mediacji. Etyka rezultatu. Etyka negocjatora	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
W3	Modele, style i fazy negocjacji	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
W4	Przygotowanie do negocjacji. Stanowisko negocjacyjne. Czas i przestrzeń w negocjacjach.	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
W5	Taktyki miękkie i twarde w negocjacjach	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
W6	Komunikacja niewerbalna w negocjacjach i mediacjach. Heurystyki poznawcze a poprawna komunikacja w negocjacjach i mediacjach.	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02

Lp.	Ćwiczenia/projekt	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
Ćw1	Zasady mediacji. Specyfika mediacji w wybranych obszarach prawa i w administracji publicznej.	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
Ćw 2	Porównanie negocjacji i mediacji z innymi sposobami rozwiązywania konfliktów w prawie.	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
Ćw 3	Symulacje	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
P1	**Case studies**	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02

VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EU	**Metoda weryfikacji** (WŁAŚCIWE WYBRAĆ) **Egzamin pisemny, egzamin ustny, kolokwium, projekt, prezentacja, referat, esej inne**	**Kategoria weryfikowanych efektów uczenia się: wiedza, umiejętności, kompetencje społeczne** WŁAŚCIWE WYBRAĆ
Wykład	Test wiedzy	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
Ćwiczenia	Praca pisemna. Zadanie praktyczne	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
Projekt	Obserwacja i ocena realizacji zadania praktycznego	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU wskazać właściwe		
	Zaliczenie wszystkich form zajęć przedmiotu (Ćwiczeń, projektu, laboratorium, pozytywna ocena egzaminu ……, INNE	
Wykład	Pozytywnie zaliczony test wiedzy	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
Ćwiczenia	Pozytywnie zaliczona praca pisemna i zadanie praktyczne	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02
Projekt	Pozytywna ocena projektu, pozytywna ocena aktywności na zajęciach	P_W01- P_W03, P_U01-P_U03, P_K01-P_K02

VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS

Rodzaj aktywności ECTS	**Obciążenie studenta**	
	Studia stacjonarne	**Studia niestacjonarne**
1.Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) – **SUMA godzin** – z punktu II	66	42
W tym 1.1. Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów	42	26
1.2. Egzaminy/zaliczenia - liczba godzin	6	4
1.3. Zajęcia projektowe	14	10

1.4. Udział w konsultacjach - liczba godzin	4	2
2. Indywidualna praca własna studenta - liczba godzin – Projekt / esej / studium przypadku / zadanie praktyczne, samodzielne przygotowanie się do zajęć, egzaminów, zaliczeń	34	58
Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin i ECTS	**100/4**	**100/4**

IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

Literatura podstawowa przedmiotu:

J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, Warszawa 2016.

M. Chmielecki, Techniki negocjacji i wywierania wpływu, wyd. OnePress 2022.

A. Gójska i in., Mediacje. Teoria i praktyka, Wolters Kluwer 2023.

P. Kowalewski, Profesjonalne negocjacje. Psychologia rozmów (nie tylko) biznesowych, wyd. OnePress 2022.

J. Stelmach, B. Brożek, Sztuka negocjacji prawniczych, Warszawa 2011.

Literatura uzupełniająca przedmiotu:

A. Jakubiak-Mirończuk, Negocjacje dla prawników, Warszawa 2010.
T. Reiman, Potęga mowy ciała, Wyd. Helion, Warszawa 2010.
R. Mayer, Jak wygrać każde negocjacje, MT Biznes, Warszawa 2012.
M. Tabernacka, Negocjacje i Mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, 2009.
D. Kahneman, Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym, Media Rodzina, Warszawa 2012.

Inne materiały dydaktyczne:

–