

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Tworzenie umów - wykład, PG_00144717						
Kierunek studiów	Prawo (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2021 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2024/2025				
Poziom kształcenia	jednolite magisterskie	Grupa zajęć	Grupa zajęć fakultatywnych				
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	4	Język wykładowy	angielski polski				
Semestr studiów	7	Liczba punktów ECTS	4.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	egzamin				
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Prawa i Administracji -> Katedra Teorii i Filozofii Państwa i Prawa						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Od odpowiedzialny za przedmiot	dr hab. Tomasz Wiślak					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach	Praca własna studenta		RAZEM	
	Liczba godzin pracy studenta	15	0.0	85.0		100	
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z teoretycznymi podstawami negocjacji kontraktowych. W trakcie wykładu zostaną zaprezentowane elementy badań interdyscyplinarnych prowadzonych w naukach społecznych i prawoznawstwie nad negocjacjami. Celem zajęć będzie również zapoznanie studentów z technikami i strategiami negocjacji prawnych oraz rozwijanie i ćwiczenie umiejętności negocjacyjnych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PRAWOJ5_WG09] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę o procesach zmian w systemach władzy i poszczególnych jego organach władzy, jak również konsekwencje tych zmian	ma pogłębioną wiedzę o roli negocjacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG01] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę o charakterze nauk prawnych, ich miejscu w systemie nauk i relacjach do innych nauk	Ma wiedzę z zakresu miejsca i roli teorii negocjacji prawniczych w prawoznawstwie	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG03] ma pogłębioną wiedzę o systemie władzy w Polsce, o poszczególnych organach władzy, ze szczególnym uwzględnieniem władzy ustawodawczej i sądowniczej	Posiada wiedzę o roli negocjacji prawniczych w działaniu instytucji władzy w Polsce	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_KK01] ma pogłębioną świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, a także rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie	ma świadomość poziomu swoich umiejętności negocjacyjnych	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UU12] potrafi sprawnie zdobywać wiedzę i rozwijać swoje profesjonalne umiejętności, korzystając z różnych źródeł (w języku rodzimym i obcym) i nowoczesnych technologii	potrafi sprawnie zdobywać kompetencje z zakresu negocjacji i poszerzać wiedzę	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UO11] potrafi współpracować w zespole i potrafi koordynować prace zespołu przy rozwiązywaniu problemów prawnych, interpretacji aktów prawnych, przygotowywaniu pisemnego lub ustnego stanowiska w sprawie	potrafi prowadzić negocjacje w zespole	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_KO04] jest gotowy do podejmowania się przygotowania własnych projektów społecznych, uwzględniające aspekty prawne, ekonomiczne i polityczne, w tym przygotowania i realizacji projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej	jest gotowy do podejmowania projektów wymagających negocjacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG05] ma uporządkowaną wiedzę o rodzajach stosunków prawnych i o rządzących nimi prawidłowościami	ma uporządkowaną wiedzę o negocjacjach	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW5] realizacja zadania problemowego
	[PRAWOJ5_KR05] odpowiedzialnie przygotowuje się do swojej pracy, potrafi określić priorytety w pracy oraz odpowiednio rozplanować pracę	potrafi posługiwać się technikami negocjacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UW06] potrafi ocenić przydatność typowych procedur i dobrych praktyk do realizacji złożonych zadań związanych z różnymi sferami związanymi z prawem i dziedzin pokrewnych	potrafi posługiwać się technikami negocjacji	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UK09] posiada pogłębioną umiejętność przygotowania wystąpień ustnych, w języku polskim i języku obcym, w zakresie prawa i nauk pokrewnych	posiada umiejętność negocjowania	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_UW05] potrafi dostrzec, analizować oraz posiada umiejętność diagnozowania dylematów moralnych jaki i prawnych w pracy zawodowej	potrafi posługiwać się technikami negocjacji	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[PRAWOJ5_KO03] jest gotowy do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących profesjonalne działania związane z prawem, jednocześnie jest zdolny do porozumiewania się z osobami będącymi i nie będącymi specjalistami w dziedzinie prawa	jest zdolny do komunikowania się w negocjacjach z osobami nie będącymi specjalistami w dziedzinie prawa	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
[PRAWOJ5_WG07] zna metody i narzędzia, w tym techniki pozyskiwania danych i informacji oraz metody badawcze, właściwe dla nauk prawnych oraz innych powiązanych dyscyplin, w tym dyscyplin z zakresu innych dziedzin naukowych	zna techniki negocjacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW5] realizacja zadania problemowego
[PRAWOJ5_UW07] posiada rozwinięte umiejętności rozumienia i analizowania zjawisk społecznych oraz wykorzystywanie tej analizy w pracy zawodowej	posiada umiejętność analizowania zjawisk społecznych z perspektywy dyskursywnej	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
[PRAWOJ5_WK11] ma pogłębioną wiedzę o zasadach tworzenia i rozwoju podstawowych form indywidualnej przedsiębiorczości	ma wiedzę z zakresu roli negocjacji w indywidualnej przedsiębiorczości	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
[PRAWOJ5_UW02] potrafi wykorzystywać i integrować wiedzę teoretyczną z zakresu prawa oraz powiązanych z nią dyscyplin naukowych w celu analizowania i interpretowania złożonych problemów prawnych	potrafi wykorzystać wiedzę z negocjacji	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
[PRAWOJ5_UW01] posiada pogłębione umiejętności obserwacji i interpretacji zjawisk społecznych, analizuje ich powiązania z różnymi obszarami, gałęziami prawa i nauk pokrewnych	posiada umiejętność obserwowania negocjacji	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
[PRAWOJ5_WK13] ma pogłębioną wiedzę o funkcjonowaniu samorządów zawodowych zawodów prawniczych, zna zasady wykonywania zawodów sędziego i prokuratora, ma wiedzę na temat organizacji wymiaru sprawiedliwości w Polsce	ma wiedzę o roli negocjacji w pracy zawodowej prawnika	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
[PRAWOJ5_WK12] ma wiedzę o bezpieczeństwie i higienie pracy w instytucjach administracji publicznej	ma wiedzę o roli rozmowy w rozwiązywaniu konfliktów w miejscu pracy	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
[PRAWOJ5_KK02] ma świadomość konieczności poszerzania kompetencji i kwalifikacji zawodowych, jak również doskonalenia umiejętności, potrafi samodzielnie wyznaczać kierunki własnego rozwoju i kształcenia w stopniu rozszerzonym i pogłębionym	ma świadomość konieczności rozwijania wiedzy i kompetencji z zakresu negocjacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
[PRAWOJ5_KR06] ma przekonanie o wadze zachowania się w sposób etyczny i profesjonalny, postępuje zgodnie z zasadami etyki	zna zasady etyki negocjacyjnej	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
[PRAWOJ5_WG02] zna terminologię oraz pojęcia z zakresu prawa i dziedzin z nim związanych w stopniu rozszerzonym	Zna terminologię z zakresu regulacji prawnej negocjacji prawniczych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PRAWOJ5_WK10] zna i rozumie podstawowe pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego oraz rozumie konieczność należytej ochrony własności intelektualnej i zarządzania jej zasobami	Zna i rozumie podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_KR07] jest gotowy do podejmowania wyzwań zawodowych, podejmuje trud i odznacza się wytrwałością w realizacji indywidualnych jak i zespołowych działań w zakresie prawa i nauk pokrewnych	jest gotowy do podejmowania wyzwań zawodowych z użyciem negocjacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG08] ma pogłębioną wiedzę o źródłach polskiego prawa, jego zmianach i procesie tworzenia	ma wiedzę o źródłach prawa odnoszących się do negocjacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG04] zna system polskiego prawa, wzajemne powiązania wewnątrz tego systemu oraz powiązania polskiego prawa z prawem Unii Europejskiej i prawem międzynarodowym	zna regulację negocjacji w polskim prawie	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UW04] sprawnie posługuje się zasadami i normami prawnymi jak i zawodowymi w podejmowanej działalności zawodowej	potrafi posługiwać się technikami negocjacji	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_WG06] ma uporządkowaną wiedzę o człowieku jako podmiocie konstytuującym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania, a także o człowieku jako jednostce funkcjonującej w tych strukturach	ma podstawową wiedzę o komunikacji międzyludzkiej	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UK08] posiada pogłębioną umiejętność przygotowania różnych prac pisemnych w języku polskim i języku obcym związany z wykonywaną pracą zawodową	posiada umiejętność przygotowania listu intencyjnego	[SU3] opracowanie tekstowe/praca pisemna
	[PRAWOJ5_UW03] potrafi posługiwać się złożonymi ujęciami teoretycznymi w celu analizowania, interpretowania oraz projektowania strategii działań prawniczych; potrafi generować rozwiązania konkretnych problemów związanych z prawem oraz prognozować przebieg ich rozwiązania i przewidywać skutki planowanych działań	potrafi posługiwać się technikami negocjacji	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych

Treści przedmiotu	<p>1. Pojęcie negocjacji. Porównanie metod alternatywnych i sądowych. Miejsce negocjacji w prawie.</p> <p>2. Etyczne uwarunkowania rozwiązywania sporów w drodze negocjacji. Rola zawodowa negocjatora.</p> <p>3. Podstawy teorii komunikacji społecznej. Podstawy kognitywistyki a heurystyki poznawcze.</p> <p>4. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach. Negocjacje wielokulturowe.</p> <p>5. Negocjacje i ich prawna regulacja. Znaczenie elementów proceduralnych i formalnych w negocjacjach.</p> <p>6. Strategie negocjacyjne.</p> <p>7. Techniki kooperatywne w negocjacjach (symulacje).</p> <p>8. Techniki konfrontacyjne w negocjacjach (symulacje).</p>								
Wymagania wstępne i dodatkowe									
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1" data-bbox="450 784 1489 869"> <thead> <tr> <th data-bbox="450 784 794 815">Sposób oceniania (składowe)</th> <th data-bbox="794 784 1139 815">Próg zaliczeniowy</th> <th data-bbox="1139 784 1489 815">Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="450 815 794 869">warsztaty</td> <td data-bbox="794 815 1139 869">100.0%</td> <td data-bbox="1139 815 1489 869">100.0%</td> </tr> </tbody> </table>			Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	warsztaty	100.0%	100.0%
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej							
warsztaty	100.0%	100.0%							
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Ch. Voss, Never split the difference. Negotiating as if your life depended on it, 2016.</p> <p>S. Fish, Winning arguments, 2016.</p> <p>J. Stelmach, Foundations of Legal Negotiations, Copernicus Centre Press, Kraków 2014.</p> <p>R. Fisher, W. L. Ury, B. Patton, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, Penguin Publishing Group 2011.</p> <p>J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler (red.), Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, wyd. 2, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.</p> <p>J. Stelmach, B. Brożek, Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków 2018.</p> <p>T. Widłak, Negocjacje i mediacje z perspektywy prawoznawstwa, [w:] A. Szmyt, J. Boszycki, J. Stelina, W. M. Iwanow (red.) Aktualne problemy prawa Polski i Ukrainy, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2018.</p> <p>M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.</p>							
	Uzupełniająca lista lektur	<p>P. Rybiński, K. Zeidler, Leksykon retoryki prawniczej. 100 podstawowych pojęć, wyd. 2, Warszawa 2018.</p> <p>S. Kubsik, Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji, C. H. Beck, Warszawa 2015.</p> <p>A. Zienkiewicz, Holizm prawniczy z perspektywy Comprehensive Law Movement, Difin, Warszawa 2018.</p>							
	Adresy eZasobów								

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.