

OPIS MODUŁU ZAJĘĆ/PRZEDMIOTU (SYLABUS)
dla przedmiotu *Prawnik a sztuka negocjacji prawniczych*
na kierunku *Prawo*

I. Informacje ogólne

1. Nazwa modułu zajęć/przedmiotu:
Prawnik a sztuka negocjacji prawniczych
2. Kod modułu zajęć/przedmiotu:
10-SLMw-p-s; 10-SLMw-p-n
3. Rodzaj modułu zajęć/przedmiotu (obowiązkowy lub fakultatywny):
fakultatywny
4. Kierunek studiów:
prawo
5. Poziom kształcenia (I lub II stopień, jednolite studia magisterskie):
jednolite studia magisterskie
6. Profil kształcenia (ogólnoakademicki / praktyczny):
ogólnoakademicki
7. Rok studiów (jeśli obowiązuje):
IV(czwarty) – V (piąty)
8. Rodzaje zajęć i liczba godzin (np.: 15 h W, 30 h ĆW):
30 godzin warsztatów
9. Liczba punktów ECTS:
5 punktów
10. Imię, nazwisko, tytuł / stopień naukowy, adres e-mail wykładowcy (wykładowców*) / prowadzących zajęcia:
Prowadzący zajęcia:
dr Mariusz Zelek; m.zelek@amu.edu.pl
11. Język wykładowy:
polski
12. Moduł zajęć / przedmiotu prowadzony zdalnie (e-learning) (tak [częściowo/w całości] / nie)
nie, z uwzględnieniem szczególnych regulacji związanych z zapobieganiem i zwalczaniem COVID-19

*proszę podkreślić koordynatora przedmiotu

II. Informacje szczegółowe

1. Cele modułu zajęć/przedmiotu:
Poznanie reguł prowadzenia negocjacji prawniczych, sposobu prowadzenia rozmowy, wymiany korespondencji i dokonywania ustaleń z drugą stroną, reguł przygotowania do rozmów ugodowych/negocjowania postanowień umownych itp., z uwzględnieniem regulacji prawnych istotnych w procesie negocjacji - obowiązujących w prawie polskim. Zdobywanie praktycznej wiedzy i doświadczenie poprzez uczestniczenie w symulacjach rozmów ugodowych/negocjacji umów itp., poznanie technicznych aspektów wypracowywania spójnego tekstu umowy.
2. Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych (jeśli obowiązują):
Podstawowa wiedza w zakresie stanowienia, obowiązywania, funkcjonowania, interpretowania i stosowania obowiązującego prawa polskiego, odpowiadająca

treści kształcenia modułu Prawoznawstwo. Znajomość reguł kształtowania treści stosunku umownego, w szczególności zasady swobody umów.

3. Efekty uczenia się (EU) dla modułu i odniesienie do efektów uczenia się (EU) dla kierunku studiów:

Symbol EU dla modułu zajęć/przedmiotu	Po zakończeniu modułu i potwierdzeniu osiągnięcia EU student /ka potrafi:	Symbole EU dla kierunku studiów
SLM_01	wskazać regulacje prawne, które należy uwzględniać przy wypracowywaniu tekstu porozumienia/ugody	K_W01, K_W12, K_U03
SLM_02	należy przygotować się do uczestnictwa w negocjacjach, w szczególności poprzez zadanie odpowiednich pytań stronie, której interesy ma reprezentować	K_W02, K_W06, K_W11, K_W12, K_U02, K_U04
SLM_03	opisać i wyjaśnić poszczególne techniki prowadzenia negocjacji, wskazać w jaki sposób ustalić pozycję wyjściową do prowadzenia negocjacji oraz narzędzia możliwe do zastosowania w ich toku	K_W03, K_W04, K_W06, K_W12, K_U01, K_U02, K_U05, K_U06, K_U10, K_K03,
SLM_04	wyjaśnić istotę ugody oraz wskazać jej znaczenie dla różnych stosunków prawnych, wyjaśnić jej znaczenie dla sytuacji prawnej stron oraz możliwości jej egzekwowania z wykorzystaniem przymusu państwowego.	K_W03, K_W04, K_W06, K_W12, K_U02, K_U06, K_U10, K_K02, K_K03, K_K07,
SLM_05	samodzielnie przygotowywać wzór porozumienia / wstępną wersję umowy, jak również samodzielnie nanosić zmiany w jej treści i odnosić się do zmian proponowanych przez drugą stronę; wyodrębnić kwestie kluczowe, istotne oraz nieistotne dla realizacji interesów reprezentowanej strony;	K_W11, K_U04, K_U05, K_U06, K_K05, K_K10,

4. Treści kształcenia z odniesieniem do EU dla modułu zajęć/przedmiotu:

Opis treści kształcenia modułu zajęć/przedmiotu:	Symbol/symbole EU dla modułu zajęć/przedmiotu
Pojęcie rokowań i negocjacji; podobieństwa i różnice pomiędzy negocjacjami prawniczymi a innymi negocjacjami; aspekt prawny a aspekt biznesowy negocjacji	SLM_01, SLM_02
Potrzeba i cel prowadzenia negocjacji - z perspektywy wewnętrznej i zewnętrznej	SLM_01, SLM_02, SLM_04
Konflikty i spory w trakcie negocjacji oraz jako uzasadnienie dla przeprowadzenia negocjacji, techniczne aspekty rozwiązywania tych konfliktów	SLM_01, SLM_02, SLM_04
Przygotowanie do negocjacji - praca w sferze wewnętrznej; ustalenie założeń, celów, kamieni milowych, planu minimum, punktów granicznych, kwestii krytycznych	SLM_01, SLM_02, SLM_04
Specyfika negocjacji treści umów, ze szczególnym uwzględnieniem umów gospodarczych	SLM_01, SLM_02, SLM_04
Specyfika negocjacji w zakresie rozwiązywania sporów cywilnych i gospodarczych	SLM_01, SLM_02, SLM_03, SLM_04, SLM_05,

Specyfika negocjacji w zakresie rozwiązywania sporów w sprawach rodzinnych	SLM_01, SLM_02, SLM_03, SLM_04, SLM_05
Specyfika negocjacji w zakresie rozwiązywania sporów z wątkiem prawnokarnym	SLM_01, SLM_02, SLM_03, SLM_04, SLM_05
Specyfika negocjacji z podmiotami sektora publicznego	SLM_01, SLM_02, SLM_03, SLM_04, SLM_05
Negocjacje bezpośrednie (rozmowa/telekonferencja) a negocjacje w drodze wymiany pism/korespondencji - podobieństwa i różnice w zakresie metodyki prowadzenia negocjacji	SLM_02, SLM_03, SLM_04, SLM_05
Negocjacje z udziałem jedynie zainteresowanych stron a negocjacje z udziałem pełnomocników, mediatorów i arbitrów	SLM_02, SLM_03, SLM_04

5. Zalecana literatura:

Literatura podstawowa:

J. Stelmach, B. Brożek, *Negocjacje*, Kraków 2020,
 J. Stelmach, B. Brożek, *Sztuka negocjacji prawniczych*, Warszawa 2011,
 R. Morek, *ADR – alternatywne metody rozwiązywania sporów w sprawach gospodarczych*, Warszawa 2004,
 K. Antolak – Szymanski, O. M. Piaskowska, *Mediacja w sprawach cywilnych*, Warszawa 2017,

Literatura uzupełniająca:

Moore Ch. W., *Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*, Wolters Kluwer 2009.

6. Informacja o tym, gdzie można zapoznać się z materiałami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp.:

Biblioteka UAM, biblioteka i czytelnia Wydziału Prawa i Administracji UAM.

III. Informacje dodatkowe

1. Metody i formy prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych EU (proszę wskazać z proponowanych metod właściwe dla opisywanego modułu lub/i zaproponować inne):

Metody i formy prowadzenia zajęć	✓
Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	
Wykład konwersatoryjny	
Wykład problemowy	
Dyskusja	X
Praca z tekstem	
Metoda analizy przypadków	X
Uczenie problemowe (Problem-based learning)	X
Gra dydaktyczna/symulacyjna	
Rozwiązywanie zadań (np.: obliczeniowych, artystycznych, praktycznych)	
Metoda ćwiczeniowa	X
Metoda laboratoryjna	
Metoda badawcza (dociekania naukowego)	
Metoda warsztatowa	X

Metoda projektu	
Pokaz i obserwacja	
Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	
Praca w grupach	
Inne (jakie?) -	
...	

2. Sposoby oceniania stopnia osiągnięcia EU (proszę wskazać z proponowanych sposobów właściwe dla danego EU lub/i zaproponować inne):

Sposoby oceniania	Symbole EU dla modułu zajęć/przedmiotu				
	SLM_01	SLM_02	SLM_03	SLM_04	SLM_05
Egzamin pisemny					
Egzamin ustny					
Egzamin z „otwartą książką”					
Kolokwium pisemne					
Kolokwium ustne					
Test					
Projekt					
Esej					
Raport					
Prezentacja multimedialna					
Egzamin praktyczny (obserwacja wykonawstwa)	X	X	X	X	X
Portfolio					
Inne (jakie?) -					
...					

3. Nakład pracy studenta i punkty ECTS:

Forma aktywności		Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny zajęć (wg planu studiów) z nauczycielem		30 godzin warsztatów
Praca własna studenta*	Przygotowanie do zajęć	45 godzin
	Czytanie wskazanej literatury	
	Przygotowanie pracy pisemnej, raportu, prezentacji, demonstracji, itp.	45 godzin
	Przygotowanie projektu	
	Przygotowanie pracy semestralnej	
	Przygotowanie do egzaminu / zaliczenia	30 godzin

Inne (jakie?) -	
...	
SUMA GODZIN	150 godzin
LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA MODUŁU ZAJĘĆ/PRZEDMIOTU	5 punktów

* proszę wskazać z proponowanych przykładów pracy własnej studenta właściwe dla opisywanego modułu lub/i zaproponować inne

4. Kryteria oceniania:

bardzo dobry (bdb; 5,0):

- a) **bardzo dobra znajomość zasad i technik negocjacji prawniczych;**
- b) **bardzo dobre redagowanie dokumentów związanych z negocjacjami;**
- c) **wysoka poprawność i kultura języka.**

dobry plus (+db; 4,5):

- a) **bardzo dobra znajomość zasad i technik negocjacji prawniczych;**
- b) **dobrze redagowanie dokumentów związanych z negocjacjami;**
- c) **wysoka poprawność i kultura języka.**

dobry (db; 4,0):

- a) **dobra znajomość zasad i technik negocjacji prawniczych;**
- b) **dobrze redagowanie dokumentów związanych z negocjacjami;**
- c) **wysoka poprawność i kultura języka.**

dostateczny plus (+dst; 3,5):

- a) **dobra znajomość zasad i technik negocjacji prawniczych;**
- b) **poprawne redagowanie dokumentów związanych z negocjacjami;**
- c) **akceptowalna poprawność i kultura języka.**

dostateczny (dst; 3,0):

- a) **dostateczna znajomość zasad i technik negocjacji prawniczych;**
- b) **poprawne redagowanie dokumentów związanych z negocjacjami;**

niedostateczny (ndst; 2,0):

- a) **niedostateczna znajomość zasad i technik negocjacji prawniczych;**
- b) **niepoprawne redagowanie dokumentów związanych z negocjacjami;**

Prowadzący zajęcia:

.....
dr Mariusz Zelek