

## TECHNIKI NEGOCJACJI W ADMINISTRACJI

### SYLABUS

#### Informacje ogólne

<b>Nazwa przedmiotu:</b>	Techniki negocjacji w administracji
<b>Kategoria przedmiotu / moduł:</b>	obowiązkowy , specjalność Administracja samorządowa
<b>Kierunek studiów:</b>	Administracja
<b>Forma studiów:</b>	niestacjonarne
<b>Poziom studiów:</b>	I stopnia
<b>Profil studiów:</b>	praktyczny
<b>Semestr studiów:</b>	5
<b>Liczba godzin</b>	15
<b>Liczba punktów ECTS:</b>	2
<b>Forma zaliczenia:</b>	zaliczenie na ocenę
<b>Koordynator przedmiotu:</b>	dr Mateusz Piskorski
<b>Prowadzący zajęcia:</b>	dr Mateusz Piskorski

#### Opis zajęć dydaktycznych

##### Założenia i opis przedmiotu

Założeniem przedmiotu jest zapoznanie studentów z istniejącymi technikami negocjacyjnymi z uwzględnieniem ich zastosowania w działalności administracji publicznej. Techniki te mogą być wykorzystywane w sytuacjach spornych, dotyczących funkcjonowania społeczności lokalnych lub grup interesu negocjujących z przedstawicielami administracji publicznej, przede wszystkim samorządowej, przyjęcie określonych rozwiązań bądź modyfikację istniejących. W wyniku zajęć student ma poznać i pozyskać umiejętność praktycznego zastosowania poznanych technik w określonych sytuacjach.

##### Wiedza, umiejętności i kompetencje studenta konieczne do przystąpienia do realizacji programu przedmiotu

Znajomość podstaw ustrojowych administracji publicznej oraz kompetencji samorządu terytorialnego w Polsce.

#### Kierunkowe efekty uczenia się dla przedmiotu w odniesieniu do metod weryfikacji zamierzonych efektów uczenia się oraz form realizacji zajęć

Odniesienie do kierunkowego efektu uczenia się	Opis efektów uczenia się zdefiniowanych dla przedmiotu	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się	Forma realizacji zajęć dydaktycznych
<b>Student w zakresie wiedzy:</b>			

ADM1P_W04	Ma wiedzę na temat działania grup obywateli, inicjatyw obywatelskich, grup interesu w stosunku do organów administracji publicznej, a także metod i sposobów partycypacji obywatelskiej w zarządzaniu wspólnotą lokalną i regionalną.	Zaliczenie.	Zajęcia na Uczelni i na platformie.
ADM1P_W07	Ma wiedzę na temat wzajemnych relacji podmiotów administracji publicznej, sposobów ich współdziałania w zakresie prowadzenia polityki na szczeblu lokalnym, w szczególności z udziałem czynnika obywatelskiego.	Zaliczenie.	Zajęcia na Uczelni i na platformie.
ADM1P_W11	Dysponuje wiedzą na temat wybranych technik z zakresu marketingu politycznego przydatnych w prowadzeniu kampanii przez organy administracji samorządowej, kampanii społecznych, oraz wiedzę w zakresie zjawisk społecznych szczebla lokalnego.	Zaliczenie.	Zajęcia na Uczelni i na platformie.
<b>Student w zakresie umiejętności:</b>			
ADM1P_U01	Potrafi prawidłowo prognozować i analizować skutki podejmowanych decyzji administracyjnych dla społeczności lokalnych, grup interesu oraz interesariuszy występujących w danej sytuacji.	Zaliczenie. Przygotowanie symulacji negocjacji podczas zajęć.	Zajęcia na Uczelni i na platformie.
ADM1P_U05	Potrafi zastosować poznane techniki negocjacji w praktycznym rozwiązywaniu sytuacji spornych lub konfliktowych w ramach działania administracji publicznej.	Zaliczenie. Przygotowanie symulacji negocjacji podczas zajęć.	Zajęcia na Uczelni i na platformie.
<b>Student w zakresie kompetencji:</b>			
ADM1P_K02	Potrafi pracować w grupach i zespołach, przygotowując wspólnie projekty i symulacje.	Przygotowanie symulacji negocjacji z udziałem	Zajęcia na Uczelni i na platformie.

		administracji publicznej.	
ADM1P_K03	Wykazuje chęć angażowania się w inicjatywy społeczne, obywatelskie i sąsiedzkie w obszarze dialogu i negocjacji z władzami publicznymi różnych szczebli, w tym samorządowymi.	Zaliczenie	Zajęcia na Uczelni i na platformie.

### **Stosowane metody dydaktyczne i całkowity nakład pracy studenta, potrzebny do osiągnięcia założonych efektów uczenia się**

<b>Formy i metody prowadzonych zajęć</b>	<b>Punkty ECTS</b>	<b>Przypisana liczba godzin</b>
wykład	1,5	15
symulacja / praca własna	0,5	10

### **Treści programowe przedmiotu**

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pojęcie negocjacji, dialogu, mediacji;</li> <li>2. Elementy partycypacji obywatelskiej w ustroju samorządowym i administracji publicznej;</li> <li>3. Pojęcie i charakter grup interesu funkcjonujących na poziomie lokalnym i regionalnym;</li> <li>4. Podstawowe techniki negocjacyjne.</li> <li>5. Grupy interesu – zagadnienia teoretyczne.</li> <li>6. Symulacja negocjacji w sporze z udziałem administracji publicznej.</li> </ol>
---

### **Warunki zaliczenia**

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aktywny udział w zajęciach;</li> <li>2. Przygotowanie oraz zaprezentowanie symulacji negocjacji;</li> <li>3. Zaliczenie – w formie pisemnej bądź ustnej odpowiedzi.</li> </ol>
--

### **Formy dokumentacji osiągniętych efektów uczenia się**

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Protokoły zaliczeń.</li> </ol>
--

### **Literatura**

<p><b>Literatura podstawowa;</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gracz Leszek, Kamila Słupińska, Chraćhol-Barczyk Urszula, Ostrowska, Izabela, Rosa Grażyna, <i>Negocjacje i komunikacja</i>, Kraków-Legionowo, <a href="https://libra.ibuk.pl/reader/negocjacje-i-komunikacja-leszek-gracz-slupinska-kamila-201533">libra.ibuk.pl/reader/negocjacje-i-komunikacja-leszek-gracz-slupinska-kamila-201533</a></li> <li>2. Tabernacka Magdalena, <i>Negocjacje i mediacje w sferze publicznej</i>, Wolters Kluwer, Warszawa 2024, <a href="https://libra.ibuk.pl/reader/negocjacje-i-mediacje-w-sferze-publicznej-">libra.ibuk.pl/reader/negocjacje-i-mediacje-w-sferze-publicznej-</a></li> </ol>
---

magdalena-tabernacka-305136.

### **Literatura uzupełniająca**

1. Bargiel-Matusiewicz Kamilla, *Negocjacje i mediacje*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014;
2. Cialdini Robert, *Wwieranie wpływu na ludzi*, Gdańsk 1994;
3. Jabłońska-Bonca Jolanta, Zeidler Kamil, *Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji*, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.