

KARTA ZAJĘĆ (SYLABUS)

I. Przedmiot i jego usytuowanie w systemie studiów

1. Jednostka prowadząca kierunek studiów	Instytut Nauk Społecznych i Ochrony Zdrowia
2. Nazwa kierunku studiów	Stosunki transgraniczne
3. Forma prowadzenia studiów	stacjonarne
4. Profil studiów	praktyczny
5. Poziom kształcenia	studia II stopnia
6. Nazwa zajęć	Negocjacje i umowy transgraniczne
7. Kod zajęć	ST.F.1
8. Poziom/kategoria zajęć	zajęcia kierunkowe do wyboru
9. Status zajęć	fakultatywne
10. Usytuowanie zajęć w harmonogramie realizacji zajęć	semestr I
11. Język wykładowy	polski
12. Liczba punktów ECTS	3
13. Koordynator zajęć	
14. Odpowiedzialny za realizację zajęć	mgr Ewa Draus

2 Formy zajęć dydaktycznych i ich wymiar w harmonogramie realizacji programu studiów

Wykład W	Ćwiczenia C	Konwersatorium K	Laboratorium L	Projekt P	Praktyka PZ	Inne
30	-	-	-	-	-	-

3. Cele zajęć

C 1 - student nabywa wiedzę z zakresu negocjacji i umów w obrocie międzynarodowym, ze szczególnym uwypukleniem umów w obszarach transgranicznych

C 2 - student rozumie pojęcia i przebieg procesów negocjacyjnych, potrafi analizować, syntetyzować i twórczo interpretować zarówno proces negocjacyjny jak i informacje zawarte w treści umów transgranicznych

C 3 - student zdobywa umiejętności krytycznego podejścia do posiadanej i odbieranej wiedzy oraz potrzebę ciągłego doskonalenia wiedzy i umiejętności

4. Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji.

Znajomość podstaw prawa międzynarodowego publicznego oraz ogólnych zasad międzynarodowej wymiany gospodarczej

5. Efekty uczenia się dla zajęć, wraz z odniesieniem do kierunkowych efektów uczenia się

Lp.	Opis efektów uczenia się dla zajęć	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się - identyfikator kierunkowych efektów uczenia się
W_01	Ma pogłębioną wiedzę na temat negocjacji i umów transgranicznych	K_W03
W_02	Posiada wiedzę na temat prawnych, ekonomicznych i społecznych determinantów negocjacji i zawierania umów w obszarze międzynarodowym	K_W04 K_W05 K_W06
U_01	Potrafi analizować, syntetyzować i twórczo interpretować pojęcia i procesy występujące w stosunkach transgranicznych, głównie w obszarze prawnym i ekonomiczno-społecznym	K_U02
U_02	Wyjaśnia mechanizmy i praktykę w obszarze negocjacji i zawierania umów międzynarodowych	K_U04
K_01	Jest krytyczny wobec posiadanej i odbieranej wiedzy, dostrzega potrzebę ciągłego doskonalenia	K_K01

6. Treści kształcenia – oddzielnie dla każdej formy zajęć dydaktycznych (W- wykład, K- konwersatorium, P- projekt, C-ćwiczenia)

Wykład

Lp.	Tematyka zajęć – szczegółowy opis bloków tematycznych	Liczba godzin
W1	Wprowadzenie do tematyki umów międzynarodowych: pojęcie, istota, budowa i ogólna charakterystyka	2
W2	Traktaty międzynarodowe – powstanie i rozwój. Rodzaje umów międzynarodowych. Terminy i organy kompetentnych do zawierania umów międzynarodowych	4
W3	Omówienie technik negocjacyjnych: zasady i style negocjacji, cechy dobrego negocjatora	2
W4	Kryteria podziału negocjacji. Warunki konieczne do podjęcia negocjacji Fazy negocjacji Taktyki negocjacyjne	4
W5	Zasady skutecznego słuchania i mówienia. Sytuacje konfliktowe w negocjacjach i sposoby ich rozwiązywania. Teoria gier w negocjacjach	2
W6	Nieważność, wygaśnięcie i zawieszenie umowy międzynarodowej Stosowanie umów w porządku międzynarodowym i krajowym	2
W7	Sukcesja państw w odniesieniu do umów międzynarodowych	4

	Rozstrzygnięcie sporów dotyczących umów międzynarodowych	
W8	Umowy transgraniczne w obszarze umów międzynarodowych	2
W9	Tryb zawierania umów międzynarodowych Stosowanie i interpretacja umów międzynarodowych	2
W10	<i>Case study</i> – odniesienie teorii negocjacji do przykładu umowy o charakterze transgranicznym. Prezentacja, dyskusja, wnioski.	4
W11	<i>Case study</i> – przykład dobrych praktyk negocjacyjnych w obszarze umów o charakterze międzynarodowym. Analiza postaw negocjatora.	4
	Razem	30

7. Metody weryfikacji efektów uczenia się/w odniesieniu do poszczególnych efektów/

Symbol efektu uczenia się	Forma weryfikacji						
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawdzian wejściowy	Sprawozdanie	Inne
W_01			X				
W_02			X				
U_01							X(ocena aktywności)
U_02							X(ocena aktywności)
K_01							X(ocena aktywności)

8. Narzędzia dydaktyczne

Symbol	Forma zajęć
N1 - Metody podające – wykład informacyjny	W1-W9
N2 - Metody poddające – objaśnienie lub wyjaśnienie	W1-W9
N3 – Metody problemowe – wykład problemowy	W10-W11
N4 – Metody problemowe – wykład konwersatoryjny	W10-W11
N5 – Metody eksponujące – prezentacja, film	W10-W11

9. Ocena osiągniętych efektów uczenia się

9.1. Sposoby oceny

Ocena formująca

F1	Kolokwium
F2	Ocena aktywności

Ocena podsumowująca

P1	zaliczenie przedmiotu na podstawie średniej zwykłej (F1+F2)
----	---

9.2. Kryteria oceny

symbol efektu uczenia	Na ocenę 3	Na ocenę 3,5	Na ocenę 4	Na ocenę 4,5	Na ocenę 5
W_01;	Opanował wiadomości z zakresu negocjacji i umów transgranicznych w stopniu bardzo podstawowym zaliczenie przedmiotu: 51%-60% pkt.	Opanował wiadomości z zakresu negocjacji i umów transgranicznych w stopniu podstawowym zaliczenie przedmiotu: 61%-70% pkt.	Opanował wiadomości z zakresu negocjacji i umów transgranicznych w stopniu średnim zaliczenie przedmiotu: 71%-80% pkt.	Opanował wiadomości z zakresu negocjacji i umów transgranicznych w stopniu zaawansowanym zaliczenie przedmiotu: 81% - 90% pkt.	Opanował wiadomości z zakresu negocjacji i umów transgranicznych w stopniu bardzo zaawansowanym zaliczenie przedmiotu: 91% - 100% pkt.
W_02	Ma bardzo podstawową wiedzę na temat prawnych, ekonomicznych i społecznych determinantów procesów negocjacyjnych i umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 51%-60% pkt.	Ma podstawową wiedzę na temat prawnych, ekonomicznych i społecznych determinantów procesów negocjacyjnych i umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 61%-70% pkt.	Ma średnią wiedzę na temat prawnych, ekonomicznych i społecznych determinantów procesów negocjacyjnych i umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 71%-80% pkt.	Ma zaawansowaną wiedzę na temat prawnych, ekonomicznych i społecznych determinantów procesów negocjacyjnych i umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 81% - 90% pkt.	Ma bardzo zaawansowaną wiedzę na temat prawnych, ekonomicznych i społecznych determinantów procesów negocjacyjnych i umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 91%-100% pkt.
U_01;	Potrafi w stopniu bardzo podstawowym analizować, syntetyzować i twórczo interpretować zarówno proces negocjacji jak i strukturę umów w obszarze transgranicznym, wykorzystując do tego metody i techniki nauk społecznych zaliczenie przedmiotu: 51%-60% pkt.	Potrafi w stopniu podstawowym analizować, syntetyzować i twórczo interpretować zarówno proces negocjacji jak i strukturę umów w obszarze transgranicznym, wykorzystując do tego metody i techniki nauk społecznych zaliczenie przedmiotu: 61%-70% pkt.	Potrafi w średnim stopniu analizować, syntetyzować i twórczo interpretować zarówno proces negocjacji jak i strukturę umów w obszarze transgranicznym, wykorzystując do tego metody i techniki nauk społecznych zaliczenie przedmiotu: 71%-80% pkt.	Potrafi w zaawansowanym stopniu analizować, syntetyzować i twórczo interpretować zarówno proces negocjacji jak i strukturę umów w obszarze transgranicznym, wykorzystując do tego metody i techniki nauk społecznych zaliczenie przedmiotu: 81% - 90% pkt.	Potrafi w bardzo zaawansowanym stopniu analizować, syntetyzować i twórczo interpretować zarówno proces negocjacji jak i strukturę umów w obszarze transgranicznym, wykorzystując do tego metody i techniki nauk społecznych zaliczenie przedmiotu: 91% - 100% pkt.

U_02	Potrafi w bardzo podstawowym stopniu wyjaśnić praktyczne mechanizmy i aspekty negocjacji i zawierania umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 51%-60% pkt.	Potrafi w podstawowym stopniu wyjaśnić praktyczne mechanizmy i aspekty negocjacji i zawierania umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 61%-70% pkt.	Potrafi w średniozaawansowanym stopniu wyjaśnić praktyczne mechanizmy i aspekty negocjacji i zawierania umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 71%-80% pkt.	Potrafi w zaawansowanym stopniu wyjaśnić praktyczne mechanizmy i aspekty negocjacji i zawierania umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 81% - 90% pkt.	Potrafi w bardzo zaawansowanym stopniu wyjaśnić praktyczne mechanizmy i aspekty negocjacji i zawierania umów w obszarze transgranicznym zaliczenie przedmiotu: 91% - 100% pkt.
K_01;	Jest świadomy znaczenia wiedzy w analizie problematyki negocjacji i zawierania umów transgranicznych, oceniając krytycznie wiedzę własną	Jest świadomy znaczenia wiedzy w analizie problematyki negocjacji i zawierania umów transgranicznych, oceniając krytycznie wiedzę własną	Jest świadomy znaczenia wiedzy w analizie problematyki negocjacji i zawierania umów transgranicznych, oceniając krytycznie wiedzę własną, dostrzega potrzebę ciągłego doskonalenia wiedzy i umiejętności w tym obszarze	Jest świadomy znaczenia wiedzy w analizie problematyki negocjacji i zawierania umów transgranicznych, oceniając krytycznie wiedzę własną, dostrzega potrzebę ciągłego doskonalenia wiedzy i umiejętności w tym obszarze	Jest świadomy znaczenia wiedzy w analizie problematyki negocjacji i zawierania umów transgranicznych, oceniając krytycznie wiedzę własną, dostrzega potrzebę ciągłego doskonalenia wiedzy i umiejętności w tym obszarze

10. Literatura podstawowa i uzupełniająca

Literatura podstawowa:

1. Curyło B., Opiola W. (red.), *Negocjacje międzynarodowe. Determinanty, aktorzy, procesy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2016.
2. Dorosz A., Pastusiak L. (red.), *Stosunki międzynarodowe. Teoria i praktyka*, wyd.2, PWE, Warszawa 2018.
3. Ustawa z 14.04.2000 r. o umowach międzynarodowych (Dz. U. Nr 39/2000, poz. 443).

Literatura uzupełniająca:

1. Pazdan M. (red.), *Prawo prywatne międzynarodowe. Komentarz*, CH Beck, Warszawa 2018.
2. Sozański J., *Współczesne prawo traktatów*, Poznań 2005.
3. Stępień B., *Zarządzanie międzynarodowe z perspektywy polskich przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2018.
4. Sławicki P., *Negocjacje jako sposób zawarcia umowy*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2018.

11. Macierz realizacji zajęć

Symbol efektu uczenia się	Odniesienie efektu do efektów zdefiniowanych	Cele zajęć	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne	Sposoby oceny
---------------------------	--	------------	-------------------	-----------------------	---------------

	dla programu				
W_01	K_W03	C1	W1-W9	N1, N2, N3, N4, N5,	F1, F2
W_02	K_W04 K_W05 K_W06	C1	W1-W9	N1, N2, N3, N4, N5,	F1, F2
U_01	K_U02	C2	W10-W11	N1, N2, N3, N4, N5	F1, F2
U_02	K_U04	C2	W10-W11	N1, N2, N3, N4, N5	F1, F2
K_01	K_K01	C3	W1-W11	N1, N3, N4, N5	F2

12. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Udział w wykładach	30
Udział w ćwiczeniach	-
Udział w konwersatoriach/laboratoriach/projektach	-
Udział w praktyce zawodowej	-
Udział nauczyciela akademickiego w egzaminie	-
Udział w konsultacjach	-
Suma godzin kontaktowych	30
Samodzielne studiowanie treści wykładów	25
Samodzielne przygotowanie do zajęć kształtujących umiejętności praktyczne	-
Wykonanie projektu	-
Przygotowanie do egzaminu i kolokwium	20
Suma godzin pracy własnej studenta	45
Sumaryczne obciążenie studenta	75
Liczba punktów ECTS za przedmiot	3
Obciążenie studenta zajęciami kształtującymi umiejętności praktyczne	-
Liczba punktów ECTS za zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne	-

13. Zatwierdzenie karty przedmiotu do realizacji.

Odpowiedzialny za przedmiot:

Dyrektor Instytutu:

Przemyśl, dnia 01.10.2021