

KARTA KURSU (realizowanego w module specjalności)**DYPLOMACJA PUBLICZNA**
(nazwa specjalności)

Nazwa	Umowy i negocjacje międzynarodowe
Nazwa w j. ang.	Contracts and international negotiations

Koordynator	Urszula Kosielińska-Grabowska	Zespół dydaktyczny
		Urszula Kosielińska-Grabowska
Punktacja ECTS*	2	

Opis kursu (cele kształcenia):

Celem kursu jest zapoznanie studenta z problematyką umów międzynarodowych i negocjacji w stosunkach międzynarodowych, jak też wykształcenie umiejętności planowania i ewaluacji treści umów o charakterze międzynarodowym oraz zasad obowiązujących w negocjacjach międzynarodowych

Efekty kształcenia:

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów dla specjalności (określonych w karcie programu studiów dla modułu specjalnościowego)
Wiedza	W01 Ma pogłębioną wiedzę na temat uczestników i podmiotów umów i negocjacji międzynarodowych, rozumie znaczenie i złożoność procesu negocjacji między tymi podmiotami.	. Sp2dp_W01
	W02 Zna teoretyczne aspekty negocjacji i taktyki negocjacyjne	Sp2dp_W01
	W03 Zna najważniejsze różnice kulturowe występujące we współczesnym świecie, ze szczególnym uwzględnieniem różnic mogących mieć wpływ na proces negocjacji i zawierania umów o charakterze międzynarodowym	Sp2dp_W01

Umiejętności	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów dla specjalności (określonych w karcie programu studiów dla modułu specjalność)
--------------	-----------------------------	--

	U01 Potrafi przedstawiać i uzasadniać swoje racje w dyskusji, poprzez przygotowanie odpowiednich argumentów i kontrargumentów w kontekście zasad dyplomacji międzynarodowej	Sp2dp_U01
	U02 Potrafi zidentyfikować i przedstawić rozwiązanie sytuacji konfliktowych związanych z działaniem podmiotów prawa międzynarodowego	Sp2dp_U01

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów dla specjalności (określonych w karcie programu studiów dla modułu specjalnościowego)
Kompetencje społeczne	K01 Posiada umiejętność rozwiązywania nieskomplikowanych sytuacji konfliktowych i sporów z wykorzystaniem technik negocjacyjnych, z zachowaniem zasad etyki negocjacji;	Sp2dp_K01
	K02 Potrafi analizować interesy, percepcje i reakcje stron negocjacji.	Sp2dp_K01
	K03 Rozumie znaczenie komunikacji niewerbalnej, rolę doboru miejsca i czasu negocjacji	Sp2dp_K01

studia stacjonarne

Organizacja												
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach										
		A		K		L		S		P		E
Liczba godzin		15										

studia niestacjonarne

Organizacja												
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach										
		A		K		L		S		P		E
Liczba godzin		15										

Opis metod prowadzenia zajęć – studia stacjonarne:

Wykład interaktywny
Prezentacje multimedialne
Dyskusje
Analiza tekstów źródłowych

Opis metod prowadzenia zajęć – studia niestacjonarne:

Wykład interaktywny
Prezentacje multimedialne
Dyskusje
Analiza tekstów źródłowych

Formy sprawdzania efektów kształcenia – studia stacjonarne:

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01								X				X	
W02								X				X	
W01								X				X	
U01		X						X					
U02		X						X					
K01		X						X					
K02								X					
K03								X					

Formy sprawdzania efektów kształcenia – studia niestacjonarne:

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01								X				X	
W02								X				X	
W01								X				X	
U01		X						X					
U02		X						X					
K01		X						X					
K02								X					
K03								X					

studia stacjonarne

Kryteria oceny

- obecności na zajęciach i przygotowania do zajęć,
- zaangażowania podczas zajęć oraz ocena nabytych umiejętności sprawdzana podczas zajęć symultanicznych na koniec zajęć,
- ocena z kolokwium lub przygotowanej prezentacji

studia niestacjonarne

Kryteria oceny	- obecności na zajęciach i przygotowania do zajęć, - zaangażowania podczas zajęć oraz ocena nabytych umiejętności sprawdzana podczas zajęć symultanicznych na koniec zajęć, - ocena z kolokwium lub przygotowanej prezentacji
----------------	---

Uwagi	
-------	--

Treści merytoryczne (wykaz tematów):

Pojęcie, istota, budowa, rodzaje i charakterystyka umów międzynarodowych

Zawieranie i wejście w życie umów międzynarodowych

Charakterystyka organów kompetentnych do zawierania umów międzynarodowych

Techniki, style i zasady negocjacji międzynarodowych

Przebieg procesu negocjacyjnego

Sytuacje konfliktowe w negocjacjach i sposoby ich rozwiązywania

Tryb zawierania umów międzynarodowych.

Nieważność, wygaśnięcie i zawieszenie umowy międzynarodowej

Stosowanie i interpretacja umów międzynarodowych

Rozstrzygnięcie sporów dotyczących umów międzynarodowych

Wykaz literatury podstawowej:

1. A. Wyzomska, Umowy międzynarodowe. Teoria i praktyka, Warszawa 2006,
2. W. Czapliński, A. Wyzomska Prawo międzynarodowe publiczne, Warszawa 2014
3. J. Barcik, T. Srogosz Prawo międzynarodowe publiczne, Warszawa 2017
4. J. Bryła, Negocjacje międzynarodowe, Poznań 1997.
5. S. Bieleń, Polityka w stosunkach międzynarodowych, Warszawa 2010.
6. K. Bargiel-Matusiewicz, Negocjacje i mediacje, Warszawa 2007.
7. M. Kendik, Negocjacje międzynarodowe, Difin, Warszawa 2009.
8. Bieleń, Negocjacje w stosunkach międzynarodowych, Warszawa 2013
9. M. Frankowska, Prawo traktatów, Warszawa 2007,
10. J. Sozański, Współczesne prawo traktatów, Poznań 2008
11. Konwencja Wiedeńska o Prawie Traktatów z 22.05.1969
12. Konwencja Wiedeńska o Sukcesji Państw w Odniesieniu do Umów Międzynarodowych

z 22.08.1978

13. Ustawa z 14.04.2000r. o umowach międzynarodowych Dz.U. 2000 nr 39 poz. 443

Wykaz literatury uzupełniającej:

1. S. E. Nahlik, Kodeks prawa traktatów, Warszawa 1976,
2. K. Wolfke, Rozwój i kodyfikacja prawa międzynarodowego, Wrocław 1972
3. R. Szafarz, Zastrzeżenia do umów międzynarodowych, Warszawa 1974
4. J. Sandorski, Nieważność umów międzynarodowych, wyd. I Poznań 1978,
5. M. Frankowska, Umowy międzynarodowe w formie uproszczonej, Wrocław 1981

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia stacjonarne:

Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	15
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	0
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	2
Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	15
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	8
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	10
	Przygotowanie do egzaminu	
Ogółem bilans czasu pracy		50
Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia niestacjonarne:

Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	15
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	0
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	2
Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	15
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	8
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	10
	Przygotowanie do egzaminu	

Ogółem bilans czasu pracy	50
Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika	2