

Program ramowy
„Studia podyplomowe z zakresu mediacji w sprawach gospodarczych z
elementami wiedzy pozaprawnej”

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin
Blok I Zagadnienia prawne (cz. I) – zajęcia teoretyczne		
1	Formy prowadzenia działalności gospodarczej	2
2	Podstawy postępowania cywilnego	8
3	Rodzaje spraw gospodarczych	3
4	Odrębności postępowania cywilnego w sprawach gospodarczych	2
5	Zasady reprezentacji przedsiębiorców	2
6	Prawne uwarunkowania zawarcia ugody	4
7	Praktyka sądów w stosowaniu mediacji w sprawach gospodarczych	2
8	Metodologia konstruowania ugody mediacyjnej	3
9	Postępowanie co do zatwierdzenia ugody zawartej przed mediatorem	2
10	Charakter prawny ugody zawartej przed mediatorem i jej skutki	4
11	Aspekty podatkowe ugód zawieranych w postępowaniu cywilnym w sprawach gospodarczych	2
12	Koszty mediacji	2
13	Zagadnienia podatkowe oraz księgowo-rachunkowe związane z prowadzeniem działalności mediacyjnej	2
14	Mediacja w sprawach transgranicznych	2
	<i>Ogólna liczba godzin w części I</i>	40
Blok I Zagadnienia prawne (cz. II) – zajęcia praktyczne		
1	Przegląd uregulowań prawnych dotyczących mediacji gospodarczej	2
2	Wstęp do mediacji i etapy mediacji gospodarczej	8
3	Rola, prawa i obowiązki mediatora oraz stron w negocjacjach	4
4	Zawieranie ugód przed mediatorem i ich spisywanie	22

5	Przyczyny odmowy zatwierdzenia ugody zawartej przed mediatorem w sprawach gospodarczych	6
6	Bieżące problemy mediacji w transgranicznych sprawach gospodarczych	2
7	Standardy prowadzenia mediacji gospodarczej i postępowania mediatora	2
	<i>Ogólna liczba godzin w części II</i>	46
Blok II Zagadnienia z zakresu zarządzania i marketingu (cz. I) – zajęcia teoretyczne		
1	Podstawy ekonomii, zarządzania i przedsiębiorczości w kontekście zasad prowadzenia działalności gospodarczej	8
2	Techniki negocjacyjne	6
3	Dobre praktyki w prowadzeniu mediacji w sprawach gospodarczych	2
4	Tworzenie i zarządzanie bazą danych klientów	2
5	Marketing usług mediacyjnych	4
	<i>Ogólna liczba godzin w części I</i>	22
Blok II Zagadnienia z zakresu zarządzania i marketingu (cz. II) – zajęcia praktyczne		
1	Analiza konfliktów (teoria i zarządzanie)	10
2	Psychologiczne aspekty negocjacji i mediacji gospodarczej	10
3	Komunikacja interpersonalna	10
4	Rola prawników w negocjacjach	6
5	Symulacja negocjacji	8
6	Techniki zapobiegania manipulacji	3
7	Impas w mediacji	3
	<i>Ogólna liczba godzin w części II</i>	50
	Egzamin końcowy	2
Ogólna liczba godzin		160
Ogólna liczba punktów ECTS w ramach studiów		30