

1. Naslov učne enote / predmeta		<i>Tehnike lobiranja in pogajanj</i>				
2. Koda enote		3. Število ECTS kreditov			6	
4. Kontaktne ure		Skupaj 75	Predavanja 30	Vaje 45	Laboratorijske vaje	Ostale oblike
5. Stopnja	dodiplomska	6. Letnik	tretji	7. Semester	peti	
8. Študijski program	Uporabne družbene študije			9. Študijska smer	program nima smeri	
10. Tip predmeta	modulski izbirni predmet			11. Jezik	Slovenski, angleški	
12. Cilji / kompetence						
<p><i>Učna enota prispeva k razvoju naslednjih splošnih in predmetnospecifičnih kompetenc:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • komuniciranje s strokovnjaki iz različnih področij gospodarskega in družbenega življenja ter z različnimi interesnimi skupinami • poznavanje in razumevanje družbenih procesov ter sposobnost za njihovo analizo, sintezo in predvidevanje rešitev in njihovih posledic • razvoj kritične in samokritične presoje • sposobnost fleksibilne uporabe znanja v praksi • poznavanje pomena kakovosti in prizadevanje za kakovost strokovnega dela skozi avtonomnost, (samo)kritičnost, (samo)refleksivnost in (samo)evalviranje v strokovnem delu • občutljivost za ljudi in socialno okolje ter razvoj komunikacijskih sposobnosti in spretnosti, posebej komunikacije v mednarodnem okolju • etična refleksija in zavezanost profesionalni etiki v družbenem okolju s spoštovanjem načela neskrminatornosti in multikulturalnosti • zmožnost vzpostavljanja in vzdrževanja kooperativnih odnosov za delo v skupini in z drugimi uporabniki in skupinami (lokalna skupnost, organizacije javne uprave, gospodarstvo, nevladne organizacije) ter zmožnost strpnega dialoga • zmožnost za prepoznavanje in izkoriščanje priložnosti, ki se ponujajo v delovnem in družbenem okolju (ki se izkazujejo kot podjetniški duh in aktivno državljanstvo) 						
13. Opis vsebine						
<p>Predmet sestavljajo sledeče tematike:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Značilnosti in akterji lobiranja v sodobni družbi - opredelitve lobiranja, pomen učinkovitega sistema artikulacije in zastopništva za funkcioniranje demokracije, pomen lobiranja v gospodarstvu, politiki in civilnodružbeni sferi. • Lobiranje kot proces pogajanja – pogajalsko vedenje, vodenje pogajanj, pristopi k pogajanjem, snovanje pogajalske strategije, taktik, poznavanje tehnik pogajanja. • Lobiranje in mediji • Pomen mreženja in socialnega kapitala za uspešno lobiranje • Pravila in etični kodeksi lobiranja, medkulturno komuniciranje • Lobiranje v Sloveniji – socio-kulturni kontekst, institucionalni okvir in odločevalski procesi v Sloveniji • Lobiranje na ravni EU – sistem interesnega organiziranja na ravni EU, odločevalski procesi na ravni EU, kompetence in kanali komuniciranja z institucijami EU. 						
14. Temeljna literatura						
<ul style="list-style-type: none"> • Novak, Božidar et. al. (2006): Lobiranje je vroče: komuniciranje z vplivnimi javnostmi za menedžerje, Maribor : SPEM, Komunikacijska skupina. • Fisher, Roger; Ury, William; Paton, Bruce (1999): Kako doseči dogovor, Ljubljana, Zbirka Manager. • Granados J., Francis in Knoke, David (2005): Organized Interests Groups and Policy Networks. V: Janoski, Thomas; Alford, Robert; Hicks, Aleksander in Schwartz, Mildred (2005): The Handbook of Political Sociology: States, Civil Society and Globalizations, Cambridge University Press. • Michalowitz, Irina (2006): EU Lobbying: Principles, Agents and Targets Strategic Interests Intermediation in EU Policy-making, Transaction Publishers. 						

15. Predvideni študijski dosežki:

Študent/studentka:

- osvoji osnovna znanja in kompetence, potrebna za razumevanje in učinkovitejše lobiranje.
- razume pomen in učinke lobiranja na relevantne deležnike in/ali šrši družbeni okvir
- pozna proces pogajalskih procesov in tehnike pogajanj
- je sposoben/na identifikacije, analize in evalvacije in vzpostavitve kritične države do vsebin in načinov lobiranja
- spozna institucionalno in socio-kulturno okolje lobiranja v Sloveniji in na ravni EU.

16. Metode poučevanja in učenja

- *Predavanja* z aktivno udeležbo študentov (razlaga, diskusija, vprašanja, primeri, simulacije pogajanj);
- *Seminarske vaje* (refleksija izkušenj, projektno delo, timsko delo, metode kritičnega mišljenja, diskusija, sporočanje povratne informacije, socialne igre);
- Individualne in skupinske *konsultacije* (diskusija, dodatna razlaga, obravnava specifičnih vprašanj);
- *Samostojen študij* (motiviranje, usmerjanje, samoopazovanje, samouravnavanje, refleksija, samoocenjevanje).

17. Pogoji za vključitev v delo oziroma za opravljanje študijskih obveznosti

Pogoj za vključitev v delo je vpis v 2. letnik študija.
Študent/studentka mora pred pristopom k izpitu izdelati seminarsko nalogo.

18. Načini ocenjevanja in ocenjevalna lestvica

- Pisni/ustni izpit - 40% ocene.
 - Seminarska naloga s poročili seminarskega dela in ter predstavitev naloge 40%.
 - Priprava in simulacije pogajanj – 20%
- Ocenjevalna lestvica – skladno s Pravilnikom o preverjanju in ocenjevanju znanja.

19. Metode evalvacije kakovosti

- Samoevalvacija ob zaključku predavanj in vaj.
- Vsakoletna evalvacija v okviru fakultetnega sistema zagotavljanja kakovosti

20. Nosilec predmeta:

Sestavljalka učnega načrta

Mag. Mateja Rek

Ključne reference sestavjalke:

Rek, Mateja (2006): Organized Civil Society in the Multilevel System of European Governance. V: Adam, Frane (ur.): Social Capital and Governance: Old and New Members of the EU in Comparison, Lit Verlag: Munster, Hamburg, Berlin, Wien, London.

Rek, Mateja (2006): Dileme transnacionalne civilne družbe v Evropski uniji. V: Družboslovne razprave, apr. 2006, letn. 22, št. 51, str. 33-54.

Rek, Mateja (2005): Vpliv socialnega kapitala na znanje organizacije. V: Organizacija, maj 2005, letn. 38, št. 5, str. 217-224.