

JAEN53, Affärsförhandlingar, 3 högskolepoäng

Business Negotiations, 3 credits

Avancerad nivå / Second Cycle

Fastställande

Kursplanen är en historisk, äldre version, faställd av Juridiska fakultetens nämnd för utbildningen på grund- och avancerad nivå 2015-09-02 och gällde från och med 2015-09-02, höstterminen 2015.

Allmänna uppgifter

Kursen är en obligatorisk kurs inom masterprogrammet i European Business Law vid Juridiska fakulteten. Kursen är öppen för studenter på program som leder till en svensk juristexamen med inriktning European Business Law på avancerad nivå. Kursen är även öppen för internationella studenter som deltar i utbytesprogram vid juridiska fakulteten.

Kursen omfattar 10 veckors deltidstudier.

Föreläsningar och kursmaterial är på engelska.

Huvudområde

Europeisk handelsrätt

Fördjupning

A1N, Avancerad nivå, har endast kurs/er på grundnivå som förkunskapskrav

Kursens mål

Syftet med kursen är att ge studenten möjlighet att reflektera över och jämföra grundläggande principer och politik inom europeisk handelsrätt, samt att hjälpa studenterna att utveckla sina färdigheter i att genomföra och avsluta kommersiella avtalsförhandlingar.

Kunskap och förståelse

För godkänd examination skall studenten

- visa en grundläggande förståelse för samspelet mellan CISG, olika nationella rättssystemen och europeisk avtalsrätt inom europeisk handelsrätt

- visa en grundläggande förståelse för olika gemensamma eller avvikande juridiska lösningar på de problem inom avtalsrätten som uppstår mellan olika europeiska rättssystem
- visa en grundläggande förståelse för hur avvikelser i avtalssituationer kan identifieras och förhindras från ett jämförande europeiskt perspektiv, samt
- identifiera och fastställa de viktigaste momenten i en kommersiell förhandlingsprocess

Färdighet och förmåga

För godkänd examination skall studenten

- visa förmåga att bemästra en stor uppsättning rättskällor och prejudikat gällande handelsavtal
- visa förmåga att upptäcka likheter och skillnader mellan de olika europeiska rättssystemen inom området för kommersiell avtalsrätt
- visa förmåga att utforma och genomföra en lämplig strategi för förhandlingar om ett handelssavtal
- visa förmåga att använda en förhandlingsteori för att genomföra en faktisk förhandling

Värderingsförmåga och förhållningssätt

Studenten ska arbeta med tvärvetenskapliga metoder tillsammans med studenter från andra kulturer och med annat kön. De ska utföra självständiga utredningar samtidigt som de tar fullt ansvar för sin kunskapsutveckling. För att bli godkänd på kursen skall studenten kunna reflektera över och diskutera socialt, juridiskt och etiskt ansvar i kommersiella sammanhang och basera argument på dessa reflektioner.

Kursens innehåll

I denna kurs studeras kommersiella förhandlingar och avtalsskrivning både ur ett teoretiskt och praktiskt perspektiv. Den teoretiska delen baseras på akademiskt studium av vissa aspekter av praktiskt förhandlings- och avtalsskrivningsarbete. Betoningen ligger på att studera de viktigaste bakomliggande principerna för den roll som jurister spelar som förhandlare och avtalsskrivare. Studenterna kommer att arbeta med och utveckla en förståelse för gemensamma värderingar som ligger till grund för avtalsrätt. Att förstå dessa värderingar kan göra det möjligt för handläggare att ta hänsyn till de mål och antaganden som utgör grundval för de rättsregler som gäller vid utformandet av avtal.

Den praktiska delen är inriktad på förhandlingar inom affärsområdet och är avsedd att ge studenterna möjlighet att utveckla sin förhandlingsförmåga. De får också möjlighet att förstå förhandlingsdynamiken och hur den är kopplad till möjligheten att nå ett balanserat avtal, samt betydelsen av detta för en varaktig affärsrelation. Parallellt med detta ska studenterna utarbeta ett avtal som bygger på en förhandling. Här ligger betoningen på färdigheten och förmågan att på ett effektivt sätt reducera villkoren från en förhandling till ett tydligt, funktionellt och verkningsfullt rättsligt instrument. Följaktligen erbjuder denna kurs en integrerad behandling av dessa två nyckelkompetenser genom att utforska dem gemensamt och i syfte att utveckla en förståelse för den praktiska och begreppsmässiga relationen emellan dem.

En betydande del av kursen fokuserar på de praktiska aspekterna av förhandlingar och avtalsskrivning. Det innebär att studenterna under kursens gång kommer att genomföra förhandlingar baserade på praktiska scenarier.

Kursens genomförande

Undervisningen är uppbyggd som en föreläsnings- och seminarieriserie med obligatorisk närvaro. För att bli godkänd måste studenten ha en närvaro på minst 80 % av kursen.

Kursens examination

Kursen examineras genom prestationer och medverkan vid presentationer och gruppförhandlingar (100% av slutbetyget).

Prov/moment för denna kurs finns i en bilaga i slutet av dokumentet.

Betyg

Betygsskalan omfattar betygsgraderna Underkänd, Godkänd, Icke utan beröm godkänd, Med beröm godkänd.

Betygskriterierna för betyget B utgör grund för de övriga betygen. Sålunda är betygs-kriterierna för betyget BA vad som krävs utöver kriterierna för betyget B och kriterierna för AB vad som krävs utöver de för BA. Vart och ett av betygs-kriterierna består av en kvalitativ och en kvantitativ komponent. För att erhålla ett visst betyg måste kursdeltagarna uppnå både de kvantitativa och de kvalitativa målen.

Betygskriterier tillämpas på samtliga lärandemål som ingår i kursplanen. Exempelvis skulle betyget AB förutsätta att kursdeltagarens examination avspeglar dennas fullständiga behärs-kning av de lärandemål om kunskap och förståelse, färdighet och förmåga samt värderingsförmåga och förhållningssätt som anges i kursplanen. Betygs-sättningen bygger i huvudsak på kvalitativa och kvantitativa kriterier. Det kvantitativa kriteriet avspeglar hur mycket kursdeltagaren tillägnat sig av kurslitteraturen medan det kvalitativa kriteriet avspeglar hur väl kursdeltagaren kan tillämpa sin kunskap för att genomföra välstrukturerade kritiska och analytiska resonemang och sätta in dem i ett relevant sammanhang.

B – Grundläggande förmåga

För att erhålla betyget B måste studenten visa god teoretisk och praktisk kunskap om europeisk handelsrätt, samt visa god förmåga att kritiskt granska de omständigheter och situationer där det finns betydande olikheter inom detta rättsområde. I detta ingår att ha god kunskap om samspelet mellan nationella, europeiska och internationella instrument som används vid försäljning av varor och tjänster. Studenten måste visa god kunskap om dessa instrument och om den aktuella, pågående diskussionen inom EU om detta område. Studenten måste visa god kunskap om reglerna för tolkning, utarbetande och uppbyggnad av kommersiella avtal, samt god förmåga att tillämpa dessa regler vid utvärdering och utformning av kommersiella avtal. Studenten måste visa god muntlig och skriftlig förhandlings- och argumentationsteknik, samt god förmåga att göra och skilja mellan juridiska och kommersiella överväganden. Studenten måste visa god förmåga att placera sina argument eller ståndpunkter inom relevanta rättsliga instrument och relatera dem till kommersiella syften.

BA – Avancerad förmåga

För att erhålla betyget BA måste studenten visa mycket god teoretisk och praktisk kunskap om europeisk handelsrätt, samt visa god förmåga att kritiskt granska de omständigheter och situationer där det finns betydande olikheter inom detta

rättsområde. I detta ingår att ha god kunskap om samspelet mellan nationella, europeiska och internationella instrument som används vid försäljning av varor och tjänster. Studenten måste visa god kunskap om dessa instrument och om den aktuella, pågående diskussionen inom EU om detta område.

Studenten måste visa mycket god kunskap om reglerna för tolkning, utarbetande och uppbyggnad av kommersiella avtal, samt god förmåga att tillämpa dessa regler vid utvärdering och utformning av kommersiella avtal. Studenten måste visa mycket god muntlig och skriftlig förhandlings- och argumentationsteknik, samt god förmåga att göra och skilja mellan juridiska och kommersiella överväganden. Studenten måste visa mycket god förmåga att placera sina argument eller ståndpunkter inom relevanta rättsliga instrument och relatera dem till kommersiella syften.

AB – Utmärkt förmåga

För att erhålla betyget AB måste studenten visa utmärkt teoretisk och praktisk kunskap om europeisk handelsrätt, samt visa mycket god förmåga att kritiskt granska de omständigheter och situationer där det finns betydande olikheter inom detta rättsområde. I detta ingår att ha mycket god kunskap om samspelet mellan nationella, europeiska och internationella instrument som används vid försäljning av varor och tjänster. Studenten måste visa mycket god kunskap om dessa instrument och om den aktuella, pågående diskussionen inom EU om detta område.

Studenten måste visa mycket god kunskap om reglerna för tolkning, utarbetande och uppbyggnad av kommersiella avtal, samt god förmåga att tillämpa dessa regler vid utvärdering och utformning av kommersiella avtal. Studenten måste visa utmärkt muntlig och skriftlig förhandlings- och argumentationsteknik, samt mycket god förmåga att göra och skilja mellan juridiska och kommersiella överväganden. Studenten måste visa utmärkt förmåga att placera sina argument eller ståndpunkter inom relevanta rättsliga instrument och relatera dem till kommersiella syften.

Förkunskapskrav

Studenter som är antagna till masterutbildningen i European Business Law är automatiskt behöriga för kursen.

För studenter som går på juristutbildningen med inriktning International Human Rights Law gäller de behörighetskrav som anges i utbildningsplanen för juristutbildningen.

För utbytesstudenter gäller relevant utbildning omfattande tre år på högskolenivå och elementär kunskap i folkrätt som behörighet.

Övrigt

Plagiering anses vara ett allvarligt brott inom universitetet och disciplinära åtgärder kommer att vidtas för alla former av oegentligheter i samband med examination. Följden kan bli varning eller avstängning från universitetet under viss tid.

Prov/moment för kursen JAEN53, Affärsförhandlingar

Gäller från H15

1501 Affärsförhandlingar, 3,0 hp

Betygsskala: Underkänd, Godkänd, Icke utan beröm godkänd, Med beröm godkänd