

Naslov predmeta: **Lobiranje in pogajanja v EU**

Število kreditov: 6

Letnik: prvi ali drugi

Opis vsebin:

Lobiranje – splošna opredelitev

- Pojem lobiranja - v ZDA in v Evropi, nekoč in danes
- Profil in profesionalne kvalifikacije lobista
- Specifčne značilnosti poslovnega lobista
- Pravila in kodifikacija lobizma

Lobisti in priprava ter sprejemanje odločitev v EU

- Vloga lobistov v sistemu odločanja v organih EU
- Tipologija lobističnih organizacij v Bruslju
- 7 "zlatih pravil" lobistov v Bruslju
- Lobisti: povezovalci, posredniki in predlagatelji kompromisov;

Komitologija

- Odbori, strokovne komisije in druga telesa vključena v vse faze priprave, sprejemanja in nadzora izvajanja odločitev organov EU
- Modus operandi EU komitologije in možnosti za lobiste;

Morfologija lobističnih organizacij v Bruslju

- Vrste lobističnih organizacij v Bruslju
- Značilnosti lobistov (tipologija)
- Spremembe in trendi na lobistični sceni v Bruslju.

Evropska multikultura, pogajanja in lobiranje

- Kulturno-civilizacijski arhetipi in njihov pomen za pogajanja in lobiranje (germanski, romanski, slovanski, ameriški, arabski, azijski)
- Kako uporabiti kulturne posebnosti partnerjev kot instrument uspešnih pogajanj in lobiranja.

Pogajalske tehnike evropskih lobistov

- Priprava pogajalske strategije
- Tipologija pogajalskih scenarijev
- Pogajalska psihologija
- 10 stopenj pogajalskega procesa (po P.Forsyth-u)

Ključne prvine pogajalskega procesa

- Predstavitev ciljev
- Utemeljitev spornih/problematicnih zahtev
- Ocena partnerskih pozicij
- Zaostritve, zastoji in prekinitve pogajanj
- Kompromisne ponudbe in taktični umiki
- Sprejem pravih in navideznih koncesij
- Oblikovanje zdravega kompromisa

Temeljna literatura:

- S.Cohen "Negotiating Skills for Managers" McGraw Hill, New York, 2002
- D.Gueguen "Poslovni vodnik po evropskih institucijah – Praktični vodnik po labirintu EU institucij", GZS, Ljubljana, 2003
- A.Špik, B.Cizelj "Vodnik po izbranih informacijskih virih EU", SBRA, Bruselj, 2002
- The EU Committee "Business Guide to EU Initiatives", 2005, Bruselj
- Y.Richmond "From *Da* to *Yes* – Understanding the East Europeans" Intercultural Press, 1995.

Predvideni študijski dosežki:

*Študent/študentka:*

- Pozna pojem lobiranja in njegove cilje, instrumente, tipologijo, pravila, kodifikacijo, dejavnost, poklic in sodobno poslovno lobiranje)
- Pozna procese lobiranja v kontekstu delovanja ključnih institucij EU;
- Pozna procese oblikovanja odločitev in koordinacijo interesov med državami članicami – od nosilcev interesov v državah do evropskega sveta;
- Spozna multikulturno lobistično okolje v Bruslju ter pogajalske tehnike in metode evropskih lobistov;
- V povezavi z namišljenim ali konkretnim problemom zna določiti ključne točke za lobiranje in oblikovati lobistični načrt