



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Umowy i negocjacje

### Przedmiot

Kierunek studiów

Budownictwo

Studia w zakresie (specjalność)

Konstrukcje budowlane

Poziom studiów

drugiego stopnia

Forma studiów

stacjonarne

Rok/semestr

2/3

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

### Liczba godzin

Wykład

15

Laboratoria

0

Inne (np. online)

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

### Liczba punktów

2

### Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr inż. Paweł Szymański

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

email: pawel.s.szumański@put.poznan.pl

telefon: 61 6652191

Wydział Inżynierii Lądowej i Transportu

ul. Piotrowo 3, 60-965 Poznań

### Wymagania wstępne

WIEDZA: Student ma podstawową wiedzę z zakresu zarządzania procesem inwestycyjnym

UMIEJĘTNOŚCI: Potrafi pozyskiwać informacje z literatury oraz innych źródeł. Potrafi łączyć uzyskane informacje.

Potrafi łączyć uzyskane informacje.

KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Student powinien mieć świadomość skutków podejmowanych decyzji.

Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie zawodowe. Rozumie konieczność współdziałania i pracy w grupie.



### **Cel przedmiotu**

Przekazanie wiedzy z zakresu zarządzania oraz prowadzenia procesu inwestycyjnego w zakresie umów i negocjacji.

### **Przedmiotowe efekty uczenia się**

Wiedza

1. Znajomość zasad zarządzania i prowadzenia procesu inwestycyjnego
2. Znajomość podstawowych zasad prowadzenia negocjacji i zawierania kontraktów

Umiejętności

1. Student potrafi zarządzać procesami budowlanymi
2. Student potrafi przeprowadzić negocjacje oraz stworzyć niezbędne dokumenty do zawarcia umowy

Kompetencje społeczne

1. Potrafi pracować samodzielnie i współpracować w zespole nad wyznaczonym zadaniem
2. Jest odpowiedzialny za rzetelność uzyskanych wyników swoich prac i ich interpretację
3. Samodzielnie uzupełnia i poszerza wiedzę w zakresie nowoczesnych technik i technologii

### **Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny**

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Kolokwium zaliczeniowe z wykładu

Skala ocen określona % od:

90 bardzo dobra (A)

85 dobra plus (B)

75 dobra (C)

65 dostateczna plus (D)

55 dostateczna (E)

poniżej 54 niedostateczna (F)

### **Treści programowe**

Zarządzanie oraz kierowanie procesem budowlanym oraz prowadzenia procesu inwestycyjnego w zakresie umów i negocjacji: normalizacja i aspekty prawne, przygotowywanie umów, praktyczne aspekty negocjacji, FIDC, negocjacje z kontrahentem

### **Metody dydaktyczne**

Prezentacje multimedialne



## Literatura

### Podstawowa

Waszczyk, M., & i Ekonomii, W. Z. (2001). KULTUROWE I SPOŁECZNE ASPEKTY ZAWIERANIA TRANSAKCJI W INTERNECIE

Budzyński, W. (2009). Negocjowanie i zawieranie umów handlowych, uwarunkowania, ryzyka, pułapki, zabezpieczenia

### Uzupełniająca

## Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	15	1,0
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do kolokwiiów) <sup>1</sup>	35	1,0

<sup>1</sup> niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności