



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje i arbitraż

Przedmiot

Kierunek studiów

Budownictwo

Studia w zakresie (specjalność)

Inżynieria przedsięwzięć budowlanych

Poziom studiów

drugiego stopnia

Forma studiów

niestacjonarne

Rok/semestr

2/3

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

12

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.szymanski@put.poznan.pl

telefon: 61 665 2191

Wydział Inżynierii Lądowej i Transportu

ul. Piotrowo 3, 60-965 Poznań

Wymagania wstępne

WIEDZA: student ma podstawową wiedzę z podstaw budownictwa.

Student nabył podstawową wiedzę prawną o procesie inwestycyjno- budowlanym oraz charakteru umów zawieranych przez uczestników procesu.

UMIEJĘTNOŚCI: student potrafi pozyskiwać informacje ze wskazanych źródeł i dokonać analizy podejmowanych działań inżynierskich

KOMPETENCJE SPOŁECZNE: student ma świadomość konieczności ciągłego aktualizowania i uzupełniania wiedzy budowlanej i podejmowania odpowiedzialności w pracy zawodowej



Cel przedmiotu

Przekazanie wiedzy dotyczącej możliwości rozwiązywania sporów; ich sposoby, techniki oraz procedury.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza

1. Znajomość podstawowych technik negocjacyjnych w rozwiązywaniu sporów
2. Znajomość procedur arbitrażu i mediacji przy sporach sądowych oraz w warunkach kontraktowych FIDIC

Umiejętności

1. Student potrafi przeprowadzić negocjacje wg poznanych na zajęciach technik
2. Student potrafi przygotować się do mediacji i arbitrażu

Kompetencje społeczne

1. Student potrafi pracować samodzielnie lub współpracować w zespole nad zadanym problemem mediacyjnym
2. Samodzielnie uzupełnia i poszerza wiedzę w zakresie tematyki negocjacji i arbitrażu

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

1. Rola arbitra i mediatora w rozwiązywaniu sporów, różnice w mediacji i arbitrażu
2. Omówienie procedur arbitrażu i mediacji przy sporach sądowych. Praktyka mediacyjna w sądach
3. Omówienie procedur i arbitraż i mediacji wg warunków kontraktowych Fidic
4. Etapy i przygotowanie się do mediacji i arbitrażu
5. Inne sposoby rozwiązywania sporów



6. Techniki NLP w mediacjach i negocjacjach. Wybrane techniki negocjacyjne

Metody dydaktyczne

Prezentacje multimedialne

Literatura

Podstawowa

R. Błaut "Skuteczne negocjacje", Centrum Informacji Menadżera 2000

J. Zrałek "Znaczenie miejsca arbitrażu w erze globalizacji postępowania arbitrażowego", Wydawnictwo C.H. Beck 2017

H. Wysoczański "Kontrakty budowlane. Nowe warunki FIDIC", Polocen 2018

Uzupełniająca

G. I. Nierenberg "Sztuka negocjacji jako metoda osiągnięcia celu", StudioEMKA 1994

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

| | Godzin | ECTS |
|---|--------|------|
| Łączny nakład pracy | 50 | 2,0 |
| Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem | 12 | 1,0 |
| Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu) ¹ | 38 | 1,0 |

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności