



## 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

stacjonarne

Rok/semestr

2/3

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

### Liczba godzin

Wykład

20

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

7. 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	20	1,0
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu) <sup>1</sup>	30	1,0

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