



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

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.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
3. Zna regulacje z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego

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 | 20 | 1,0 |
| Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do kolokwiiów) ¹ | 30 | 1,0 |

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności