



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Umowy i negocjacje [N2Bud1>UiN]

Przedmiot

Kierunek studiów
Budownictwo

Rok/Semestr
2/3

Studia w zakresie (specjalność)
Inżynieria przedsięwzięć budowlanych

Profil studiów
ogólnoakademicki

Poziom studiów
drugiego stopnia

Język oferowanego przedmiotu
polski

Forma studiów
niestacjonarne

Wymagalność
obieralny

Liczba godzin

Wykład
12

Laboratorium
0

Inne (np. online)
0

Ćwiczenia
0

Projekty/seminaria
0

Liczba punktów ECTS

2,00

Koordynatorzy

dr inż. Marcin Gajzler
marcin.gajzler@put.poznan.pl

Wykładowcy

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	2,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	12	0,50
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	38	1,50