



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Umowy i negocjacje [S2Bud1>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  
stacjonarne

Wymagalność  
obieralny

### Liczba godzin

Wykład  
20

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	20	1,00
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	30	1,00