



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Kontrakty i negocjacje [S2Bud1E>KiN]

Przedmiot

Kierunek studiów

Budownictwo/Civil Engineering

Rok/Semestr

2/3

Studia w zakresie (specjalność)

Konstrukcje budowlane

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

drugiego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

angielski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

15

Laboratorium

0

Inne (np. online)

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

15

Liczba punktów ECTS

2,00

Koordynatorzy

dr hab. inż. Jerzy Paślawski prof. PP
jerzy.paslowski@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

Student ma podstawową wiedzę z zakresu zarządzania procesem inwestycyjnym. Potrafi pozyskiwać informacje z literatury oraz innych źródeł. Potrafi łączyć uzyskane informacje. 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:

Znajomość zasad zarządzania i prowadzenia procesu inwestycyjnego. Znajomość podstawowych zasad prowadzenia negocjacji i zawierania kontraktów.

Znajomość regulacji prawnych z zakresu ochrony własności przemysłowej i intelektualnej

Umiejętności:

Umie zarządzać procesami budowlanymi. Potrafi przeprowadzić negocjacje oraz stworzyć niezbędne dokumenty do zawarcia umowy

Kompetencje społeczne:

Potrafi pracować samodzielnie i współpracować w zespole nad wyznaczonym zadaniem

Jest odpowiedzialny za rzetelność uzyskanych wyników swoich prac i interpretację

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 wykładów:

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

Dubas, S., Nowotarski, P., & Milwicz, R. (2017, October). Formal and Legal Aspects of Buying and Commissioning Flats. In IOP Conference Series: Materials Science and Engineering (Vol. 245, No. 3, p. 032089)

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

| | Godzin | ECTS |
|--|--------|------|
| Łączny nakład pracy | 60 | 2,00 |
| Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem | 30 | 1,00 |
| Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu) | 30 | 1,00 |