



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje i arbitraż [S2Bud1>NiA]

### Przedmiot

Kierunek studiów  
Budownictwo

Rok/Semestr  
2/3

Studia w zakresie (specjalność)  
Konstrukcje budowlane

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 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

### Tematyka zajęć

brak

### 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	2,00
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