



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Negocjacje i umowy [S1BZ1E>NiU]

Przedmiot

Kierunek studiów

Budownictwo zrównoważone/Sustainable Building Engineering

Rok/Semestr

1/1

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

angielski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

0

Laboratorium

0

Inne

0

Ćwiczenia

30

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

3,00

Koordynatorzy

dr inż. Piotr Nowotarski

piotr.nowotarski@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

The student has basic knowledge of the basics of construction; The student is able to obtain information from the indicated sources and analyze engineering activities undertaken; The student is aware of the need to constantly update and supplement construction knowledge and take responsibility in professional work; The student is aware of the issues of standardization in construction

Cel przedmiotu

Nabywanie przez Studenta podstawowej wiedzy i umiejętności z zakresu uregulowań prawnych w normalizacji oraz procesu zawierania umów i negocjacji.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

1. Zna prawo budowlane, normy krajowe (PN) i europejskie (EN) oraz warunki techniczne realizacji obiektów budowlanych, a także podstawowe pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego.
2. Ma podstawową wiedzę na temat wpływu realizacji inwestycji budowlanych na środowisko oraz

rozumie potrzebę wdrażania zasad zrównoważonego rozwoju.

3. Ma podstawową wiedzę ogólną w zakresie projektowania obiektów infrastruktury ogólnej oraz transportu drogowego i kolejowego.

Umiejętności:

1. Potrafi pozyskiwać informacje z literatury, baz danych oraz innych właściwie dobranych źródeł; potrafi integrować uzyskane informacje, dokonywać ich interpretacji i oceny, a także wyciągać wnioski, formułować i uzasadniać opinie i stanowiska oraz dyskutować o nich.

2. Umie dokonać klasyfikacji obiektów budowlanych.

3. Potrafi – przy formułowaniu i rozwiązywaniu zadań inżynierskich w zakresie budownictwa dostrzegać ich aspekty systemowe i pozatechniczne, w tym aspekty etyczne.

Kompetencje społeczne:

1. Posiada umiejętność adaptowania się do nowych i zmieniających się okoliczności, potrafi określić priorytety przy realizacji określonego przez siebie i innych zadania, działając m.in. w interesie publicznym oraz z uwzględnieniem celów zrównoważonego rozwoju.

2. Ma świadomość konieczności zwiększania kompetencji zawodowych i osobistych, rozumie potrzebę i zna możliwości ciągłego doskonalenia się (studia drugiego i trzeciego stopnia, studia podyplomowe, kursy).

3. Rozumie konieczność ochrony praw autorskich oraz jest gotów do przestrzegania zasad etyki zawodowej, a także dbałości o dorobek i tradycje zawodu inżyniera budownictwa.

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Jako forma pomiaru/oceny pracy studenta przeprowadzone jest - kolokwium zaliczeniowe (na ostatnich zajęciach)

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

Wykład 1 - Wprowadzenie,

Wykład 2 - Aspekty Prawne

Wykład 3 - Normalizacja - wstęp

Wykład 4 - Normalizacja w budownictwie

Wykład 5 - Umowy - wstęp

Wykład 6 - Negocjacje - wstęp

Wykład 7 - Umowy - omówienie

Wykład 8 -Negocjacje - omówienie

Wykład 9 - Negocjacje - praktyczne aspekty

Wykład 10 - Normalizacja - praktyczne aspekty

Wykład 11 - Przygotowanie umów

Wykład 12 - Negocjacje z kontrahentem

Wykład 13 - Negocjacje z kontrahentem II

Wykład 14 - Umowa a prawo

Wykład 15 - Zaliczenie

Tematyka zajęć

Wykład 1 - Wprowadzenie,

Wykład 2 - Aspekty Prawne

Wykład 3 - Normalizacja - wstęp

Wykład 4 - Normalizacja w budownictwie

Wykład 5 - Umowy - wstęp

Wykład 6 - Negocjacje - wstęp
 Wykład 7 - Umowy - omówienie
 Wykład 8 -Negocjacje - omówienie
 Wykład 9 - Negocjacje - praktyczne aspekty
 Wykład 10 - Normalizacja - praktyczne aspekty
 Wykład 11 - Przygotowanie umów
 Wykład 12 - Negocjacje z kontrahentem
 Wykład 13 - Negocjacje z kontrahentem II
 Wykład 14 - Umowa a prawo
 Wykład 15 - Zaliczenie

Metody dydaktyczne

Dyskusja piramidowa; Dyskusja Panelowa; Klasyczna metoda problemowa; Gry dydaktyczne; Giełda pomysłów; Wykład informacyjny; Wykład problemowy; Wykład konwersatoryjny; Tekst programowy; Praca z książką; Pogadanka; Prelekcja odczyt

Literatura

Podstawowa

1. Biliński T, Kucharczyk E., Prawo budowlane z omówieniem i komentarzem stan prawny na dzień 1 stycznia 2016 r., Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2016
2. Waszczyk, M., & i Ekonomii, W. Z. (2001). KULTUROWE I SPOŁECZNE ASPEKTY ZAWIERANIA TRANSAKCJI W INTERNECIE.
3. Budzyński, W. (2009). Negocjowanie i zawieranie umów handlowych, uwarunkowania, ryzyka, pułapki, zabezpieczenia.

Uzupełniająca

1. Dz.U. 1994 nr 89 poz. 414, (główne treści przetłumaczone na język angielski)
2. Dz.U. 2015 poz. 1422, (główne treści przetłumaczone na język angielski)
3. 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). IOP Publishing.

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	0	0,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	0	0,00
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	0	0,00