



## 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)

Inżynieria przedsięwzięć budowlanych

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

drugiego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

angielski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

### Liczba godzin

Wykład

15

Laboratorium

0

Inne

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.

### Tematyka zajęć

brak

### 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