



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Przedmiot obieralny humanistyczny II:Negocjacje i umowy/ Negotiations and contract

	<b>Przedmiot</b>
Kierunek studiów	Rok/semestr
Budownictwo zrównoważone / Sustainable building Engineering	1/1
Studia w zakresie (specjalność)	Profil studiów
	ogólnoakademicki
Poziom studiów	Język oferowanego przedmiotu
pierwszego stopnia	Angielski
Forma studiów	Wymagalność
stacjonarne	obieralny

	<b>Liczba godzin</b>	
Wykład	Laboratoria	Inne (np. online)
30	0	0
Ćwiczenia	Projekty/seminaria	
0	0	
<b>Liczba punktów</b>		
3		

<b>Wykładowcy</b>	
Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca: dr inż. Piotr Nowotarski	Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:
e-mail: piotr.nowotarski@putpoznan.pl	
tel: 616652190	
Wydział Inżynierii Lądowej i Transportu	
ul. Piotrowo 5, 60-965 Poznań	

### **Wymagania**

#### **wstępne**

Student ma podstawową wiedzę z podstaw budownictwa; Student potrafi pozyskiwać informacje ze wskazanych źródeł i dokonać analizy podejmowanych działań inżynierskich; Student ma świadomość konieczności ciągłego aktualizowania i uzupełniania wiedzy budowlanej i podejmowania odpowiedzialności w pracy zawodowej; Student ma świadomość istnienia zagadnień normalizacji w budownictwie

#### **Cel przedmiotu**

Nabycie 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 doskazywania 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

### **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	90	3,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	3
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwίων/egzaminu, wykonanie projektu) <sup>1</sup>	60	0,0

<sup>1</sup> niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności