

KARTA PRZEDMIOTU

- Dane podstawowe**

Nazwa przedmiotu	Pozakodeksowe sposoby negocjacyjnego zawarcia umowy cywilnoprawnej
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Non-code methods of negotiating the conclusion of a civil law contract
Kierunek studiów	Prawo
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	(jednolite magisterskie)
Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne)	studia stacjonarne
Dyscyplina	nauki prawne
Język wykładowy	polski

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	dr Piotr Sławicki
---	-------------------

Forma zajęć (<i>katalog zamknięty ze słownika</i>)	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
wykład	30	VII, IX	3
konwersatorium			
ćwiczenia			
laboratorium			
warsztaty			
seminarium			
proseminarium			
lektorat			
praktyki			
zajęcia terenowe			
pracownia dyplomowa			
translatorium			
wizyta studyjna			

Wymagania wstępne	Ukończenie kursu z prawa zobowiązań
-------------------	-------------------------------------

- Cele kształcenia dla przedmiotu**

C1 – zapoznanie studentów ze specyfiką negocjacyjnego sposobu zawarcia umowy cywilnoprawnej;
C2 – nabycie umiejętności stosowania przepisów kodeksowych do szczegółowych regulacji negocjacyjnego sposobu zawarcia umowy;
C3 – zapoznanie studentów z regulacjami pozakodeksowymi dotyczącymi negocjacyjnego sposobu zawarcia umowy.

- Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych**

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
WIEDZA		
W_01	Zna i rozumie terminologię prawniczą z zakresu dziedzin prawa cywilnego i administracyjnego.	K_W03
W_02	Ma wiedzę z zakresu źródeł prawa cywilnego i administracyjnego.	K_W04
W_03	Zna główne instytucje zajmujące się polubownym rozwiązywaniem sporów cywilnych w Polsce i na świecie.	K_W07
W_04	Zna zależności między strukturami organizacyjnymi a instytucjami zajmującymi się polubownym rozwiązywaniem sporu.	K_W08
W_05	Posiada wiedzę o więziach społecznych występujących przy rozwiązywaniu sporów.	K_W09
W_06	Dysponuje wiedzą o metodach i narzędziach pozyskiwania danych z zakresu prawa cywilnego i administracyjnego.	K_W10
W_07	Posiada wiedzę o kierunkach rozwoju prawa polubownego rozwiązywania sporów.	K_W11
W_08	Ma wiedzę o procedurach pozasądowego rozwiązywania sporów prawnych.	K_W12
W_09	Zna i rozumie normatywne i praktyczne aspekty przedsiębiorczości przy negocjacjach umownych.	K_W13
UMIEJĘTNOŚCI		
U_01	Potrafi dokonywać obserwacji i interpretacji zjawisk związanych z zawieraniem umów w drodze negocjacji.	K_U01
U_02	Potrafi wykorzystać podstawową wiedzę teoretyczną z zakresu prawa cywilnego i administracyjnego w celu analizowania i interpretowania negocjacyjnych sposobów zawierania umów.	K_U02
U_03	Potrafi posługiwać się pojęciami prawnymi z zakresu prawa cywilnego i administracyjnego.	K_U03
U_04	Potrafi samodzielnie zdobywać wiedzę z zakresu prawa cywilnego i administracyjnego w celu analizowania i interpretowania negocjacyjnych sposobów zawierania umów.	K_U04
U_05	Potrafi formułować i analizować problemy z zakresu zawierania umów.	K_U05
U_06	Potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg procesów negocjacyjnych oraz prognozować ich skutki	K_U06

	prawne.	
U_07	Potrafi precyzyjnie formułować hipotezy w języku prawniczym.	K_U07
U_08	Potrafi używać specjalistycznego języka prawniczego z zakresu prawa zawierania umów.	K_U08
U_09	Posiada umiejętność właściwego doboru źródeł i informacji w celu krytycznej analizy umów.	K_U09
U_10	Potrafi pracować w zespole negocjacyjnym.	K_U10
U_11	Potrafi samodzielnie planować i realizować samodzielne uczenie się.	K_U12
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01	Ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności w zakresie umiejętności komunikacyjnych, w tym negocjacyjnych.	K_K01
K_02	Potrafi pracować w zespole negocjacyjnym pełniąc różne role, ma elementarne umiejętności organizacyjne pozwalające na przeprowadzenie negocjacji umownych.	K_K02
K_03	Dbą o efektywną realizację zadań.	K_K03
K_04	Ma przekonanie o wadze umiejętności negocjacyjnych i przestrzegania zasad etyki negocjatora.	K_K04
K_05	Jest przygotowany do realizacja działań w interesie publicznym.	K_K05
K_06	Jest gotów do samodzielnego podejmowania decyzji w zakresie negocjacji umownych.	K_K06
K_07	Odpowiedzialnie wypełnia zobowiązania społeczne.	K_K07
K_08	Umie myśleć i działać w sposób kreatywny i wykorzystywać negocjacje problemowe.	K_K08

- **Opis przedmiotu/ treści programowe**

1. Pojęcie negocjacji w polskim prawie cywilnym;
2. Rodzaje negocjacji (negocjacje obligatoryjne a fakultatywne, negocjacje formalne a nieformalne, negocjacje terminowe a bezterminowe; negocjacje jawne a niejawne);
3. Negocjacje a inne sposoby zawarcia umowy cywilnoprawnej,
4. Negocjacje w aspekcie prawnoporównawczym;
5. Negocjowanie umowy o pracę;
6. Negocjowanie umów o świadczenia opieki zdrowotnej;
7. Rokowania w sprawie zbycia nieruchomości;
8. Negocjowanie w przypadku sprzedaży lasów znajdujących się w Zarządzie Lasów Państwowych;
9. Negocjowanie umowy offsetowej;
10. Negocjacje w sprawie zbycia akcji Skarbu Państwa;
11. Relacja przepisów kodeksowych do pozakodeksowych regulacji negocjacyjnego sposobu zawarcia umowy cywilnoprawnej.

- **Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się**

Symbol efektu	Metody dydaktyczne <i>(lista wyboru)</i>	Metody weryfikacji <i>(lista wyboru)</i>	Sposoby dokumentacji <i>(lista wyboru)</i>
WIEDZA			
W_01	Wykład problemowy	Zaliczenie pisemne	Uzupełniony i oceniony test
W_02	Wykład konwencjonalny	Zaliczenie pisemne	Uzupełniony i oceniony test
W_03	Wykład problemowy	Zaliczenie pisemne	Uzupełniony i oceniony test
W_04	Studium przypadku (Case study)	Zaliczenie pisemne	Uzupełniony i oceniony test
W_05	Wykład konwencjonalny	Zaliczenie pisemne	Uzupełniony i oceniony test
W_06	Wykład problemowy	Zaliczenie pisemne	Uzupełniony i oceniony test
W_07	Wykład konwencjonalny	Zaliczenie pisemne	Uzupełniony i oceniony test
W_08	Wykład problemowy	Zaliczenie pisemne	Uzupełniony i oceniony test
W_09	Wykład problemowy	Zaliczenie pisemne	Uzupełniony i oceniony test
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	Gra dydaktyczna	Zaliczenie pisemne	Protokół
U_02	Metoda problemowa	Prezentacja	Protokół
U_03	Praca z tekstem	Prezentacja	Protokół
U_04	Praca z tekstem	Prezentacja	Protokół
U_05	Praca z tekstem	Prezentacja	Protokół
U_06	Praca z tekstem	Prezentacja	Protokół
U_07	Praca z tekstem	Prezentacja	Protokół
U_08	Praca z tekstem	Prezentacja	Protokół
U_09	Praca z tekstem	Prezentacja	Protokół
U_10	Gra dydaktyczna	Zaliczenie pisemne	Protokół
U_11	Metoda problemowa	Prezentacja	Protokół
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	Praca w grupach (Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)	Prezentacja	Protokół
K_02	Praca w grupach (Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)	Prezentacja	Protokół
K_03	Praca w grupach (Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)	Prezentacja	Protokół
K_04	Praca w grupach (Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)	Prezentacja	Protokół
K_05	Praca w grupach	Prezentacja	Protokół

	(Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)		
K_06	Praca w grupach (Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)	Prezentacja	Protokół
K_07	Praca w grupach (Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)	Prezentacja	Protokół
K_08	Praca w grupach (Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)	Prezentacja	Protokół

Powyższe metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się dostosowane są do zdalnej formy nauczania. W przypadku efektów K_01 – K_08 w przypadku pracy zdalnej metoda dydaktyczna pracy w grupach zostanie zastąpiona dyskusją online.

- **Kryteria oceny, wagi...**

Egzamin pisemny:
5 - 100%-90,01%
4 - 90,00%-75,01%
3 - 75%-50,01%
2 - 50%-0%

Zaliczenie mogą odbyć się w formie zdalnej w formie testu.

- **Obciążenie pracą studenta**

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	30
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	60

- **Literatura**

Literatura podstawowa
1. Kodeks cywilny. Część ogólna, red. M. Pyziak-Szafnicka, Warszawa-Kraków 2014;
2. Kodeks cywilny. Komentarz, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, Warszawa 2016;
3. J. Mojak, J. Widło, Polskie prawo kontraktowe. Zarys wykładu, Warszawa 2005.
Literatura uzupełniająca
1. B. Gawlik, Procedura zawierania umowy na tle ogólnych przepisów prawa cywilnego

(art. 66-72 k.c.), Kraków 1977;

2. J. Górski, Przygotowanie umowy w świetle kodeksu zobowiązań, Poznań 1938;
3. M. Jasiakiewicz, Zawarcie umowy w obrocie handlowym, Toruń 1995;
4. J. Rajski, W.J. Kocot, K. Zaradkiewicz, Prawo kontraktów handlowych, Warszawa 2007;
5. E. Wójtowicz, Zawieranie umów między przedsiębiorcami, Warszawa 2010.