

## KARTA PRZEDMIOTU

- Dane podstawowe**

Nazwa przedmiotu	Negocjowanie umów handlowych
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiating commercial contracts
Kierunek studiów	Prawo w biznesie
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	II stopnia
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	15	III	3
konwersatorium			
ćwiczenia	15	III	
laboratorium			
warsztaty			
seminarium			
proseminarium			
lektorat			
praktyki			
zajęcia terenowe			
pracownia dyplomowa			
translatorium			
wizyta studyjna			

Wymagania wstępne	Zaliczenie zajęć z zakresu podstaw prawa cywilnego.
-------------------	---

- Cele kształcenia dla przedmiotu**

C1-zapoznanie studentów z podstawowymi pojęciami z prawa kontraktowego;
C2-przedstawienie podstawowych problemów związanych z zawieraniem umów handlowych;
C3-kształtowanie świadomości istoty umów w obrocie profesjonalnym.

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

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
<b>WIEDZA</b>		
W_01	Zna i rozumie terminologię prawniczą z zakresu poszczególnych dziedzin prawa	K_W03
W_02	Zna i rozumie zasady wykładni prawa.	K_W06
W_03	Ma uporządkowaną wiedzę na temat zasad i norm etycznych funkcjonujących w działalności gospodarczej.	K_W08
W_04	Zna i rozumie normatywne i praktyczne aspekty przedsiębiorczości.	K_W11
W_05	Zna miejsce dziedzin nauki i dyscyplin naukowych, właściwych dla studiowanego kierunku studiów	K_W12
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>		
U_01	Potrafi wykorzystywać podstawową wiedzę teoretyczną z zakresu nauk prawnych i ekonomicznych.	K_U02
U_02	Potrafi w sposób precyzyjny wypowiadać się w mowie i na piśmie na tematy dotyczące prowadzenia dział. gosp.	K_U05
U_03	Potrafi właściwie analizować przyczyny, przebieg wybranych procesów i zjawisk społecznych, gospodarczych i politycznych	K_U06
U_04	Potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami teoretycznymi w celu analizowania, interpretowania oraz prognozowania	K_U08
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>		
K_01	Docenia znaczenie nauk prawnych i ekonomicznych.	K_K02
K_02	Wykazuje aktywność w realizacji indywidualnych i zespołowych działań związanych z dział. gospodarczą.	K_K03
K_03	Jest świadomy własnych ograniczeń i wie, kiedy zwrócić się do ekspertów.	K_K06

- **Opis przedmiotu/ treści programowe**

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pojęcie umów handlowych</li> <li>2. Czynności przygotowujące zawarcie umowy handlowej</li> <li>3. Zawarcie umowy handlowej</li> <li>4. Umowa sprzedaży</li> <li>5. Umowa międzynarodowej sprzedaży towarów</li> <li>6. Umowa najmu</li> <li>7. Umowa o roboty budowlane</li> <li>8. Umowa leasingu</li> <li>9. Umowa agencyjna</li> <li>10. Umowa komisju</li> <li>11. Umowa franchisingowa</li> <li>12. Umowa przewozu i spedycji</li> <li>13. Umowa spółki</li> <li>14. Czynności bankowe</li> <li>15. Umowy organizacyjne</li> </ol>
---

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

Symbol efektu	Metody dydaktyczne (lista wyboru)	Metody weryfikacji (lista wyboru)	Sposoby dokumentacji (lista wyboru)
<b>WIEDZA</b>			
W_01	Wykład problemowy	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_02	Wykład konwencjonalny	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_03	Wykład problemowy	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_04	Wykład konwencjonalny	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_05	Wykład problemowy	Egzamin	Karta egzaminacyjna
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>			
U_01	Gra dydaktyczna	Prezentacja	Protokół
U_02	Metoda problemowa	Prezentacja	Protokół
U_03	Praca z tekstem	Prezentacja	Protokół
U_04	Gra dydaktyczna	Prezentacja	Protokół
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>			
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	Dyskusja	Prezentacja	Protokół

Powyższe metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się dostosowane są do zdalnej formy nauczania. W zakresie efektów K\_01 i K\_02 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%

Egzamin i zaliczenie mogą odbyć się w formie zdalnej w formie testu.

- Obciążenie pracą studenta**

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	15
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	75

- **Literatura**

Literatura podstawowa
J. Mojak, J. Widło, Polskie prawo kontraktowe, Warszawa 2005; Umowy w obrocie gospodarczym, red. A. Koch, J. Napierała, Warszawa 2013.
Literatura uzupełniająca
System Prawa Handlowego, Prawo umów handlowych, t. 5, red. S. Włodyka, Warszawa 2014; System prawa prywatnego, Prawo zobowiązań – część szczegółowa, t. 7, red. J. Rajski, Warszawa 2011; System prawa prywatnego, Prawo zobowiązań – część szczegółowa, t. 8, red. J. Panowicz-Lipska, Warszawa 2011; System prawa prywatnego, Prawo zobowiązań – umowy nienazwane, t. 9, red. W.J. Katner, Warszawa 2015.