

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	30	I	8
konwersatorium			
ćwiczenia	30	I	
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
WIEDZA		
W_01	Ma podstawową wiedzę o miejscu i znaczeniu nauk prawnych w systemie nauk i relacjach do innych nauk.	K_W01
W_02	Ma podstawową wiedzę o kształtowaniu się i genezie instytucji prawnych.	K_W02
W_03	Zna i rozumie terminologię prawniczą z zakresu poszczególnych dziedzin prawa w języku polskim i podstawową w języku obcym.	K_W03
W_04	Ma podstawową wiedzę o źródłach prawa z zakresu poszczególnych dziedzin prawa i hierarchii norm prawnych.	K_W05
W_05	Zna i rozumie zasady wykładni prawa.	K_W06
W_06	Zna podstawowe cechy i funkcje podstawowych dziedzin prawa.	K_W07
W_07	Ma wiedzę o normach prawnych organizujących struktury i instytucje prawne oraz rządzące nimi prawidłowości.	K_W10
W_08	Zna i rozumie normatywne i praktyczne aspekty przedsiębiorczości.	K_W11
W_09	Zna miejsce dziedzin nauki i dyscyplin naukowych, właściwych dla studiowanego kierunku studiów, w ramach prowadzenia działalności gospodarczej.	K_W12
W_10	Ma podstawową wiedzę i zna terminologię wykorzystywaną w prawie finansowym, podatkowym oraz rachunkowości.	K_W13
W_11	Zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, wykorzystującej wiedzę z zakresu dziedzin nauki i dyscyplin naukowych, właściwych dla studiowanego kierunku studiów.	K_W15
W_12	Ma wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, zna strategie negocjacyjne i zasady negocjacji oraz metody rozwiązywania konfliktów występujących w działalności gospodarczej.	K_W19
UMIEJĘTNOŚCI		
U_01	Potrafi wykorzystać podstawową wiedzę teoretyczną z zakresu nauk prawnych i ekonomicznych oraz powiązanych dyscyplin naukowych w celu analizowania i interpretowania zjawisk zachodzących w państwie, wpływających na prowadzenie działalności gospodarczej.	K_U02
U_02	Posiada umiejętność komunikacji interpersonalnej, potrafi używać terminologii specjalistycznej w językach	K_U07

	obcych i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny.	
U_03	Potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami teoretycznymi w celu analizowania, interpretowania oraz prognozowania strategii działań w obszarach działalności gospodarczej.	K_U08
U_04	Potrafi planować prowadzenie i obsługę różnego rodzaju działalności gospodarczej w perspektywie prawnej, ekonomicznej i zarządczej.	K_U13
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01	Docenia znaczenie krytycznej oceny posiadanej wiedzy i zauważa związek między zdobytą wiedzą a właściwym wykonywaniem obowiązków zawodowych.	K_K02

- Opis przedmiotu/ treści programowe**

1. Pojęcie umów handlowych 2. Czynności przygotowujące zawarcie umowy handlowej 3. Zawarcie umowy handlowej 4. Umowa sprzedaży 5. Umowa międzynarodowej sprzedaży towarów 6. Umowa najmu 7. Umowa o roboty budowlane 8. Umowa leasingu 9. Umowa agencyjna 10. Umowa komisu 11. Umowa franchisingowa 12. Umowa przewozu i spedycji 13. Umowa spółki 14. Czynności bankowe 15. Umowy organizacyjne
--

- Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się**

Symbol efektu	Metody dydaktyczne (lista wyboru)	Metody weryfikacji (lista wyboru)	Sposoby dokumentacji (lista wyboru)
WIEDZA			
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
W_06	Wykład problemowy	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_07	Wykład konwencjonalny	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_08	Wykład problemowy	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_09	Wykład konwencjonalny	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_10	Wykład problemowy	Egzamin	Karta egzaminacyjna

W_11	Wykład konwencjonalny	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_12	Wykład problemowy	Egzamin	Karta egzaminacyjna
UMIEJĘTNOŚCI			
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
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	Praca w grupach	Prezentacja	Protokół

Powyższe metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się dostosowane są do zdalnej formy nauczania.

- Kryteria oceny, wagi...**

Egzamin (zaliczenie) 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	60
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	180

- Literatura**

Literatura podstawowa
J. Mojak, J. Widło, Polskie prawo kontraktowe, Warszawa 2005; Umowy w obrocie gospodarczym, red. A. Koch, J. Napierała, Warszawa 2019.
Literatura uzupełniająca
System Prawa Handlowego, Prawo umów handlowych, t. 5A, red. M. Stec, Warszawa 2020; System Prawa Handlowego, Prawo umów handlowych, t. 5B, red. M. Stec, Warszawa 2020; System prawa prywatnego, Prawo zobowiązań – część szczegółowa, t. 7, red. J. Rajski,

Warszawa 2018;

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 2023.