

| | | |
|-----------|---------------------------|----------------------------|
| 1. | Nazwa kierunku | filologia angielska |
| 2. | Wydział | Wydział Humanistyczny |
| 3. | Cykl rozpoczęcia | 2020/2021 (semestr zimowy) |
| 4. | Poziom kształcenia | studia pierwszego stopnia |
| 5. | Profil kształcenia | ogólnoakademicki |
| 6. | Forma prowadzenia studiów | stacjonarna |

Moduł kształcenia: Języki specjalistyczne: moduł 6 - Specjalistyczne odmiany języka angielskiego 2

Kod modułu: W1-FA-JB-S1-SOJA2-6

1. Liczba punktów ECTS: 3

| 2. Zakładane efekty uczenia się modułu | | | |
|---|--|------------------------------------|---------------------------------------|
| kod | opis | efekty uczenia się kierunku | stopień realizacji (skala 1-5) |
| JB-S1-SOJA2-6_K1 | Student pracuje w zespole przyjmując w nim różne role | FA1_K04 | 2 |
| JB-S1-SOJA2-6_K2 | Student rozumie podstawowe zasady etyki zawodowej | FA1_K06 | 2 |
| JB-S1-SOJA2-6_K3 | Student rozumie potrzebę budowania relacji partnerskich w biznesie | FA1_K01 | 2 |
| JB-S1-SOJA2-6_U1 | Student prawidłowo posługuje się językiem specjalistycznym w określonym kontekście | FA1_U08 FA1_U09 | 2 2 |
| JB-S1-SOJA2-6_U2 | Student potrafi przeprowadzić negocjacje z wykorzystaniem odpowiednich i technik negocjacyjnych, przeprowadzić rozmowę telefoniczną i nawiązać relacje biznesowe | FA1_U12 | 2 |
| JB-S1-SOJA2-6_W1 | Student ma uporządkowaną wiedzę ogólną dotyczącą specjalistycznych odmian języka angielskiego | FA1_W01 | 2 |
| JB-S1-SOJA2-6_W2 | Student posiada ugruntowaną wiedzę szczegółową na temat języka negocjacji, rozmów telefonicznych i tworzenia relacji biznesowych (networking) | FA1_W04 | 2 |
| JB-S1-SOJA2-6_W3 | Student zna podstawowe zasady i techniki prowadzenia negocjacji, rozmów telefonicznych i networkingu | FA1_W09 | 2 |

3. Opis modułu

| | |
|-------------|--|
| Opis | |
|-------------|--|

| | |
|--------------------------|--|
| | Przedstawienie ogólnej charakterystyki specjalistycznych odmian języka angielskiego oraz informacji szczegółowych na temat języka negocjacji, rozmów telefonicznych i networkingu. Zapoznanie studentów różnymi technikami negocjacyjnymi, zasadami efektywnych rozmów telefonicznych i networkingu, czego efektem jest umiejętność prawidłowego funkcjonowania w w/w sytuacjach biznesowych z uwzględnieniem zasad etyki zawodowej. |
| Wymagania wstępne | |

| 4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu | | | |
|--|--------------------|--|--|
| kod | nazwa (typ) | opis | efekty uczenia się modułu |
| JB-S1-SOJA2-6_w_1 | Sprawdziany ustne | Ocena projektu indywidualnego – zaplanowanie wizyty Bieżąca ocena pracy indywidualnej studenta i wkładu w pracę zespołową | JB-S1-SOJA2-6_K1, JB-S1-SOJA2-6_K2, JB-S1-SOJA2-6_K3, JB-S1-SOJA2-6_U1, JB-S1-SOJA2-6_U2, JB-S1-SOJA2-6_W1, JB-S1-SOJA2-6_W2, JB-S1-SOJA2-6_W3 |
| JB-S1-SOJA2-6_w_2 | Sprawdzian pisemny | Test obejmujący zagadnienia wynikające z tematyki zajęć i związane z nią słownictwo specjalistyczne | JB-S1-SOJA2-6_U1, JB-S1-SOJA2-6_U2, JB-S1-SOJA2-6_W1, JB-S1-SOJA2-6_W2, JB-S1-SOJA2-6_W3 |

| 5. Rodzaje prowadzonych zajęć | | | | | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|--|----------------------|---|----------------------|--|
| kod | rodzaj prowadzonych zajęć | | | praca własna studenta | | sposoby weryfikacji efektów uczenia się |
| | nazwa | opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych) | liczba godzin | opis | liczba godzin | |
| JB-S1-SOJA2-6_fs_2 | ćwiczenia | Ćwiczenia audytoryjne: metoda projektów (projekt praktyczny), praca w grupach (analiza przypadków, dyskusja), metoda podająca | 30 | Przygotowanie projektu indywidualnego Przyswajanie na bieżąco specjalistycznego słownictwa na zajęcia praktyczne | 10 | JB-S1-SOJA2-6_w_1, JB-S1-SOJA2-6_w_2 |