

1.	<b>Nazwa kierunku</b>	<b>filologia angielska</b>
2.	Cykl rozpoczęcia	2017/2018 (semestr zimowy)
3.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
4.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
5.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

**Moduł kształcenia:** Komunikacja międzykulturowa: moduł 2, Zarządzanie komunikacją międzykulturową w biznesie 1

**Kod modułu:** 02-FA-JB-S2-KM-ZK1-2

1. Liczba punktów ECTS: 3

2. Zakładane efekty kształcenia modułu			
kod	opis	efekty kształcenia kierunku	stopień realizacji (skala 1-5)
JB-S2-KM-ZK1-2_K1	Student posiada podstawową wiedzę na temat wpływu czynników kulturowych na przebieg negocjacji i spotkań biznesowych.	FA2_K02	2
JB-S2-KM-ZK1-2_K2	Student rozumie podstawowe zasady etyki zawodowej oraz potrzebę budowania relacji partnerskich w biznesie	FA2_K03 FA2_K04	2 2
JB-S2-KM-ZK1-2_K3	Student ma świadomość stanu swojej wiedzy na temat różnych kultur oraz konieczności ciągłego poszerzania oraz doskonalenia tej wiedzy w celu skutecznego komunikowania się przedstawicielami różnych kultur.	FA2_K03 FA2_K04 FA2_K05	5 5 5
JB-S2-KM-ZK1-2_U1	Student potrafi przygotować spotkanie (konferencję), prowadzić spotkanie lub brać czynny udział jako uczestnik spotkania oraz używać odpowiedniego języka charakterystycznego dla spotkań	FA2_U06	5
JB-S2-KM-ZK1-2_U2	Student potrafi samodzielnie przygotować się do negocjacji, stosować odpowiednie techniki w trakcie trwania negocjacji oraz używać odpowiedniego języka charakterystycznego dla procesu negocjacji.	FA2_U08	5
JB-S2-KM-ZK1-2_U3	Student potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role w trakcie spotkań (konferencji) oraz negocjacji.	FA2_U10	1
JB-S2-KM-ZK1-2_W1	Student posiada uporządkowaną wiedzę na temat teorii negocjacji; poszczególnych etapów negocjacji; technik i taktyk stosowanych w negocjacjach oraz języka negocjacji.	FA2_W01	4
JB-S2-KM-ZK1-2_W2	Student posiada uporządkowaną wiedzę na temat struktury i rodzajów spotkań; roli przewodniczącego w spotkaniach; dokumentów przygotowywanych przed i po spotkaniach oraz języka używanego na poszczególnych etapach spotkań.	FA2_W03	4
JB-S2-KM-ZK1-2_W3	Student posiada podstawową wiedzę na temat wpływu czynników kulturowych na przebieg negocjacji i spotkań biznesowych.	FA2_W06	4

### 3. Opis modułu

<b>Opis</b>	Zapoznanie z różnymi stylami negocjowania ze szczególnym uwzględnieniem różnic międzykulturowych w podejściu do procesu negocjacji; poznanie technik stosowanych w trakcie negocjacji oraz języka typowego dla negocjacji. Zapoznanie z różnymi rodzajami spotkań biznesowych z uwzględnieniem różnic międzykulturowych związanych z różnymi aspektami spotkań; poznanie technik rozwiązywania problemów mogących pojawić się w czasie spotkań jak również języka spotkań.
<b>Wymagania wstępne</b>	

### 4. Sposoby weryfikacji efektów kształcenia modułu

kod	nazwa (typ)	opis	efekty kształcenia modułu
JB-S2-KM-ZK1-2_w_1	Sprawdzian ustny – ocena projektu grupowego	Studenci przygotowują w grupach spotkanie na podstawie tzw. case study. Następnie przeprowadzają spotkanie z wykorzystaniem wcześniej poznanych technik oraz słownictwa.	JB-S2-KM-ZK1-2_K1, JB-S2-KM-ZK1-2_K2, JB-S2-KM-ZK1-2_K3, JB-S2-KM-ZK1-2_U1, JB-S2-KM-ZK1-2_U2, JB-S2-KM-ZK1-2_U3, JB-S2-KM-ZK1-2_W1, JB-S2-KM-ZK1-2_W2, JB-S2-KM-ZK1-2_W3
JB-S2-KM-ZK1-2_w_2	sprawdzian pisemny	Test pisemny z języka negocjacji i spotkań	JB-S2-KM-ZK1-2_K1, JB-S2-KM-ZK1-2_U1, JB-S2-KM-ZK1-2_U3, JB-S2-KM-ZK1-2_W2, JB-S2-KM-ZK1-2_W3

### 5. Rodzaje prowadzonych zajęć

kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów kształcenia
	nazwa	opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)	liczba godzin	opis	liczba godzin	
JB-S2-KM-ZK1-2_fs_1	ćwiczenia	Kierowana praca własna studenta; metody praktyczne, podające, problemowe, aktywizujące.	30	Przygotowanie spotkania. Przystawianie na bieżąco materiału przedstawianego na zajęciach praktycznych.	30	JB-S2-KM-ZK1-2_w_1, JB-S2-KM-ZK1-2_w_2