

1.	Nazwa kierunku	filologia angielska
2.	Cykl rozpoczęcia	2018/2019 (semestr zimowy)
3.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
4.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
5.	Forma prowadzenia studiów	niestacjonarna

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

Kod modułu: 02-FA-JB-N2-KM-ZK1-2

1. Liczba punktów ECTS: 3

2. Zakładane efekty kształcenia modułu			
kod	opis	efekty kształcenia kierunku	stopień realizacji (skala 1-5)
JB-N2-KM-ZK1-2_K1	Student posiada podstawową wiedzę na temat wpływu czynników kulturowych na przebieg negocjacji i spotkań biznesowych.	FA2_K01	3
		FA2_K02	3
JB-N2-KM-ZK1-2_K2	Student rozumie podstawowe zasady etyki zawodowej oraz potrzebę budowania relacji partnerskich w biznesie.	FA2_K03	3
		FA2_K04	3
JB-N2-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_K02	3
		FA2_K04	3
		FA2_K05	3
JB-N2-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_U02	3
JB-N2-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_U02	3
		FA2_U03	3
		FA2_U10	1
JB-N2-KM-ZK1-2_U3	Student potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role w trakcie spotkań (konferencji) oraz negocjacji.	FA2_U04	3
		FA2_U05	3
JB-N2-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_W02	3
JB-N2-KM-ZK1-2_W2	Student posiada uporządkowaną wiedzę na temat teorii negocjacji; poszczególnych etapów negocjacji; technik i taktyk stosowanych w negocjacjach oraz języka negocjacji.	FA2_W04	3

JB-N2-KM-ZK1-2_W3	Student posiada podstawową wiedzę na temat wpływu czynników kulturowych na przebieg negocjacji i spotkań biznesowych.	FA2_W05	3
		FA2_W07	3

3. Opis modułu	
Opis	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.
Wymagania wstępne	

4. Sposoby weryfikacji efektów kształcenia modułu			
kod	nazwa (typ)	opis	efekty kształcenia modułu
JB-N2-KM-ZK1-2_w_1	sprawdzian pisemny	Test pisemny z języka negocjacji i spotkań.	JB-N2-KM-ZK1-2_K1, JB-N2-KM-ZK1-2_K2, JB-N2-KM-ZK1-2_K3, JB-N2-KM-ZK1-2_U1, JB-N2-KM-ZK1-2_U2, JB-N2-KM-ZK1-2_U3, JB-N2-KM-ZK1-2_W1, JB-N2-KM-ZK1-2_W2, JB-N2-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-N2-KM-ZK1-2_fns_1	ćwiczenia	Kierowana praca własna studenta; metody praktyczne, podające, problemowe, aktywizujące.	18	Przygotowanie spotkania. Przyswajanie na bieżąco materiału przedstawianego na zajęciach praktycznych.	45	JB-N2-KM-ZK1-2_w_1