

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Porozumienie w biznesie (Wykład), PG_00101550						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2024/2025				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	1	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS	1.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Globalnej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Jacek Grodzicki					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Jacek Grodzicki					
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach	Praca własna studenta	RAZEM		
	Liczba godzin pracy studenta	15	0.0	0.0	15		
Cel przedmiotu	Przygotowanie studenta do sytuacji konfliktowych. Stworzenie podstaw do wykorzystania wiedzy w zakresie technik i narzędzi ułatwiających osiągnięcie porozumienia.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_W03] zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym	Potrafi ocenić skalę możliwości w wykorzystaniu potencjału partnera	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_K06] jest gotów do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygnięcia dylematów oraz różnych wariantów rozwiązań związanych z wykonywaniem zawodu i rozwijaniem dorobku zawodowego	Posiada umiejętność weryfikowania informacji i przygotowywania wariantów rozwiązań	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[MSGMU2_K03] jest gotów do aktywnego uczestniczenia w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących profesjonalne projekty dotyczące funkcjonowania podmiotów gospodarczych w warunkach globalizacji i rozwoju procesów integracyjnych	Umiejętność pracy w grupach i zawierania kompromisu	[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGMU2_W04] ma pogłębioną wiedzę o różnych rodzajach i elementach struktur i instytucji ekonomicznych, w tym instytucji, organizacji i podmiotów gospodarczych, rozumie przyczyny, przebieg, skalę i konsekwencje zmian w nich zachodzących oraz występujące między nimi zależności w skali krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; zna teorie wyjaśniające zależności między nimi	Student zna skalę powiązań i zależności gospodarki światowej	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[MSGMU2_U07] potrafi zaplanować transakcję handlową na rynku międzynarodowym i kierować jej realizacją, prowadzi skuteczne negocjacje, analizuje i krytycznie ocenia przebieg transakcji	Rozumie na czym polega zawieranie reansakcji handlowych	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
[MSGMU2_K02] jest gotów do krytycznej oceny poziomu posiadanej wiedzy, umiejętności i kompetencji zawodowych w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych	Ma świadomość wyzwań związanych ze stałym poszerzaniem swojej wiedzy	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja	
Treści przedmiotu	<p>Natura komunikacji społecznej</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bariery w komunikacji - Stereotypy i uprzedzenia <p>Komunikacja międzykulturowa;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Różnice międzykulturowe - Układ odniesienia Kluckhohna-Strodtbecka <p>Proces rozwiązywania konfliktów</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elementy procesu - Oczekiwanie negocjatora a oczekiwania firmy. <p>Negocjacje;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rodzaje negocjacji - Sposoby budowania zespołu negocjacyjnego - podejmowanie decyzji 		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
		0.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Murphy J., Russill R., Steele P., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Wolters Kluwer, 2013 R. Fisher, B.Patton, W. Ury, Dochodząc do TAK, PWE, Warszawa 2016	

	Uzupełniająca lista lektur	Grodzicki J., Klusek-Wojciszke B., Analysis of the organizational climate assessment on the example of employees of the textile industry , InfoGlob 2018
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.