

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Public Speaking and Business Negotiations (Ćw. audytoryjne), PG_00132370						
Kierunek studiów	International Business (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2024/2025				
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	1	Język wykładowy	angielski				
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Zrównoważonych Procesów Rynkowych						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	mgr Rafał Broniewski					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	mgr Rafał Broniewski					
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	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	5.0	30.0	50		
Cel przedmiotu	Celem kursu jest poszerzenie wiedzy, umiejętności i kompetencji studentów w zakresie wystąpień publicznych i negocjacji biznesowych. Głównym celem zajęć jest podkreślenie znaczenia komunikacji i negocjacji w biznesie.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[IBL3_W09] zna i rozumie podstawowe zasady ekonomiczne, prawne i inne uwarunkowania różnych działań związanych z nadaną kwalifikacją	Student zna i rozumie podstawowe uwarunkowania ekonomiczne, prawne i inne różnych działań związanych z daną kwalifikacją; zna główne czynniki wpływające na skuteczność prezentacji i negocjacji; student rozumie również techniki pomagające osiągnąć różne cele prezentacyjne i negocjacyjne.		[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport		
	[IBL3_W10] zna i rozumie podstawowe pojęcia i zasady ochrony własności intelektualnej (przemysłowej) oraz prawa autorskiego	Student zna i rozumie podstawowe pojęcia i zasady ochrony własności intelektualnej (przemysłowej) oraz prawa autorskiego		[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW3] opracowanie tekstowe/praca pisemna		
	[IBL3_U07] potrafi brać udział w debacie, jest w stanie przedstawić, ocenić i omówić różne punkty widzenia w dziedzinie biznesu międzynarodowego	Student potrafi wziąć udział w debacie, potrafi przedstawić, ocenić i omówić różne punkty widzenia z zakresu biznesu międzynarodowego.		[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych		
	[IBL3_W02] zna i rozumie podstawowe pojęcia i terminologię z zakresu biznesu międzynarodowego, międzynarodowych stosunków gospodarczych i finansowych oraz dziedzin pokrewnych	Student zna i rozumie podstawowe pojęcia i terminologię wystąpień publicznych i negocjacji w biznesie.		[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW3] opracowanie tekstowe/praca pisemna		
	[IBL3_K01] jest gotowy do uznania znaczenia wiedzy z zakresu biznesu międzynarodowego w identyfikowaniu i rozwiązywaniu teoretycznych i praktycznych problemów biznesowych; jest gotowy do konsultacji z ekspertami w przypadku napotkania trudności w samodzielnym rozwiązywaniu problemów biznesowych	Student jest przygotowany do uznania znaczenia wiedzy z zakresu negocjacji biznesowych w identyfikowaniu i rozwiązywaniu problemów teoretycznych i praktycznych w biznesie; jest gotowy do konsultacji z ekspertami w przypadku napotkania trudności w indywidualnym rozwiązywaniu problemów biznesowych.		[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK3] opracowanie tekstowe/praca pisemna		
	[IBL3_U08] posiada umiejętności językowe w dziedzinie międzynarodowego biznesu, ekonomii i finansów, zgodne z wymaganiami poziomu B2 Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego	Student posiada umiejętności językowe z zakresu negocjacji biznesowych, zgodnie z wymaganiami poziomu B2 Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego.		[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport		
	[IBL3_U06] potrafi komunikować się za pomocą terminologii z zakresu biznesu międzynarodowego	Student potrafi porozumiewać się z wykorzystaniem terminologii negocjacji biznesowych.		[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych		
[IBL3_K05] jest gotowy do wykonywania swojej roli zawodowej w sposób odpowiedzialny, przestrzegając etyki biznesu i standardów biznesowych w środowisku pracy	Student jest przygotowany do odpowiedzialnego pełnienia roli zawodowej, przestrzegania etyki biznesowej i standardów biznesowych w środowisku pracy.		[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK3] opracowanie tekstowe/praca pisemna			
Treści przedmiotu	<ul style="list-style-type: none"> - przygotowanie prezentacji biznesowej - kluczowe etapy - przygotowanie negocjacji - kluczowe etapy - mowa ciała i komunikacja niewerbalna 					
Wymagania wstępne i dodatkowe						
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)		Próg zaliczeniowy		Składowa oceny końcowej	
	zajęcia grupowe		51.0%		25.0%	
	prezentacja		51.0%		25.0%	
	praca projektowa		51.0%		50.0%	

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Dignen Bob, Fifty Ways to Improve Your Presentation Skills in English, Summertown Publishing, Oxford, 2007</p> <p>Katz Bernard, Turning Practical Communication into Business Power, Mercury, London, 1991</p> <p>Ludlow Ron & Panton Ferguson, The Essence of Effective Communication, Prentice Hall, Hemel Hempstead, 1992</p> <p>Powell Mark, Presenting in English, LTP, Hove, 1996</p> <p>Powell Mark, Dynamic Presentations, Cambridge University Press, Cambridge, 2010</p> <p>Rodgers Drew, Business Communications, St. Martins Press, New York, 1995</p>
	Uzupełniająca lista lektur	<p>Godefroy Christian & Robert Luis, The Outstanding Negotiator, Piatkus, London, 1993</p> <p>Kennedy Gavin, The New Negotiating Edge, Nicholas Brealey Publishing, London, 1998</p> <p>Lewicki Roy & Hiam Alexander, The Fast Forward MBA in Negotiating and Deal Making, John Wiley & Sons, Amherst, 1999</p> <p>Laws Anne, Negotiations, Summertown Publishing, Oxford, 2000</p> <p>Mattock John & Ehrenberg Jons, How to Be a Better Negotiator, Kogan Page, London, 1996</p> <p>Powell Mark, International Negotiations, Cambridge University Press, Cambridge, 2012</p> <p>Rodgers Drew, English for International Negotiations, St. Martins Press Inc., New York, 1997</p>
	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.