

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Public Speaking and Business Negotiations (Wykład), PG_00173339						
Kierunek studiów	International Business (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
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		polski		
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						
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		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.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[IBL3_U06] potrafi komunikować się za pomocą terminologii z zakresu biznesu międzynarodowego	Student potrafi porozumiewać się z wykorzystaniem terminologii negocjacji biznesowych.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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. Student korzysta z konsultacji z prowadzącym w celu pogłębienia refleksji nad odpowiedzialnym pełnieniem roli zawodowej oraz stosowaniem zasad etyki i standardów biznesowych w praktyce.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[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.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
Treści przedmiotu	- przygotowanie prezentacji biznesowej - kluczowe etapy - przygotowanie negocjacji - kluczowe etapy - mowa ciała i komunikacja niewerbalna		
Wymagania wstępne i dodatkowe	W ramach całkowitego nakładu pracy studenta przewiduje się 5 godzin konsultacji z promotorem w toku przygotowywania pracy dyplomowej.		

Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	egzamin pisemny	51.0%	50.0%
	egzamin ustny	51.0%	50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Dignen Bob, Fifty Ways to Improve Your Presentation Skills in English, Summertown Publishing, Oxford, 2007 Katz Bernard, Turning Practical Communication into Business Power, Mercury, London, 1991 Ludlow Ron & Panton Ferguson, The Essence of Effective Communication, Prentice Hall, Hemel Hempstead, 1992 Powell Mark, Presenting in English, LTP, Hove, 1996 Powell Mark, Dynamic Presentations, Cambridge University Press, Cambridge, 2010 Rodgers Drew, Business Communications, St. Martins Press, New York, 1995	
	Uzupełniająca lista lektur	Godefroy Christian & Robert Luis, The Outstanding Negotiator, Piatkus, London, 1993 Kennedy Gavin, The New Negotiating Edge, Nicholas Brealey Publishing, London, 1998 Lewicki Roy & Hiam Alexander, The Fast Forward MBA in Negotiating and Deal Making, John Wiley & Sons, Amherst, 1999 Laws Anne, Negotiations, Summertown Publishing, Oxford, 2000 Mattock John & Ehrenberg Jons, How to Be a Better Negotiator, Kogan Page, London, 1996 Powell Mark, International Negotiations, Cambridge University Press, Cambridge, 2012 Rodgers Drew, English for International Negotiations, St. Martins Press Inc., New York, 1997	
	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.