

PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA W NOWYM SĄCZU

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2014/2015

Instytut Języków Obcych

Kierunek studiów: Filologia

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: Stacjonarne

Kod kierunku: 022

Stopień studiów: I

Specjalności: JA/T, moduł: Język angielski w biznesie

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Komunikacja językowa w biznesie (prezentacje, negocjacje, dyskusje)
KOD PRZEDMIOTU	IJO 022 AIS D11 14/15
KATEGORIA PRZEDMIOTU	PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE
LICZBA PUNKTÓW ECTS	2
SEMESTRY	5 6

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	SEMINARIUM DYPLOMOWE	WARSZTAT	LABORATORIUM
5		15			
6		15			

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Wykształcenie umiejętności językowych oraz kompetencji leksykalno-gramatycznej dla celów specjalistycznych zgodne z wymaganiami ESOKJ (poziom C1)

Cel 2 Zaznajomienie studenta z podstawowymi formami wypowiedzi publicznej oraz technikami używanymi w negocjacjach.

Cel 3 Wykształcenie kompetencji umożliwiających merytoryczne argumentowanie na rzecz własnych poglądów, formułowanie wniosków oraz unikanie w argumentacji podstawowych błędów logicznych i merytorycznych.

Cel 4 Wykształcenie umiejętności samodzielnego przygotowania wypowiedzi publicznej z wykorzystaniem multimedialnych.

Cel 5 Wykształcenie kompetencji społecznych niezbędnych do funkcjonowania w anglojęzycznym środowisku firmy.

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

a Znajomość języka angielskiego na poziomie C1

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza: Student ma uporządkowaną wiedzę z zakresu fachowej terminologii stosowanej w różnych dziedzinach działalności biznesowej

EK2 Wiedza: Student zna etapy procesu negocjacji, rozpoznaje różne typy wypowiedzi publicznej.

EK3 Umiejętności: Student potrafi merytorycznie argumentować na rzecz swoich poglądów. Rozróżnia opinie od faktów. Student unika w argumentacji podstawowych błędów logicznych i merytorycznych a także potrafi wskazać takie błędy w wypowiedziach innych.

EK4 Umiejętności: Student przygotowuje prezentację (z wykorzystaniem multimedialnych) i występuje publicznie. Student uczestniczy w symulacji negocjacji przyjmując różne role.

EK5 Kompetencje społeczne: Student zna zakres posiadanej przez siebie wiedzy i posiadanych umiejętności i rozumie potrzebę rozwoju.

6 TREŚCI PROGRAMOWE

ĆWICZENIA

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Wystąpienia publiczne. Podstawowe formy wypowiedzi: impromptu speech, informative speech, persuasive speech. Planowanie wypowiedzi. Właściwa argumentacja (outlining, main points, support points, evidence). Dopasowanie rejestru językowego do odbiorcy. Stosowanie właściwej terminologii.	10
C2	Elementy techniczne wypowiedzi publicznej i strategię. Emisja głosu, zakres wokalny, właściwa postawa ciała, techniki oddychania, użycie pauz w wypowiedzi, język ciała, gestykulacja, ubiór. Multimedia: zasady przygotowywania slajdów, dobór kroju pisma, psychologia koloru. Techniki przygotowywania notatek: note cards, outline, manuscript.	10
C3	Negocjacje: etapy, role, strategię. Aspekty etyczne w negocjacjach. Różnice kulturowe.	10
	RAZEM	30

7 METODY DYDAKTYCZNE

M1 Prezentacje multimedialne

M2 Dyskusja

M3 Praca w grupach

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	30
Konsultacje przedmiotowe	2
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	18
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	50
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	2

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Projekt indywidualny

F2 Projekt zespołowy

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA AKADEMICKIEGO

1 Projekt indywidualny

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 1
NA OCENĘ 3	Student w ograniczonym zakresie zna terminologię biznesową. W wypowiedzi i negocjacjach używa sformowań bardzo ogólnikowych.	ćwiczenia	Projekt indywidualny. Ocena strony językowej wystąpienia publicznego. (waga 25)
NA OCENĘ 4	Student poprawnie używa terminologii właściwej dla omawianej dziedziny biznesu.		
NA OCENĘ 5	Student zna zarówno podstawową jak i zaawansowaną terminologię dotyczącą danej dziedziny biznesu.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 2		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 2
NA OCENĘ 3	Student planuje wypowiedź ustną zgodnie z właściwym formatem ale pojawiają się problemy z logicznym układem, obszernością poszczególnych punktów, przejściem od jednego punktu do kolejnego i/ lub właściwym doбором argumentów.	ćwiczenia	Projekt indywidualny. Ocena układu i kompozycji wystąpienia. (waga 25)

NA OCENĘ 4	Student planuje wypowiedź ustną zgodnie z właściwym formatem. Problemy związane z logicznym układem, obszernością poszczególnych punktów, przejściem od jednego punktu do kolejnego i/ lub właściwym doбором argumentów są obecne ale nie psują ogólnego dobrego odbioru wystąpienia.		
NA OCENĘ 5	Student planuje wypowiedź ustną zgodnie z właściwym formatem, zachowując właściwe proporcje wszystkich części, używając logicznego układu i merytorycznych argumentów.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 3		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 3
NA OCENĘ 3	Student używa merytorycznych argumentów dla poparcia swojej tezy ale w jego wypowiedzi występują problemy takie jak: chaotyczność (brak powiązania jednego argumentu z kolejnymi), niewystarczające rozwinięcie myśli i poparcie jej dowodami/ przykładami/ wyjaśnieniem, cytowanie opinii jako faktu itp.	ćwiczenia	Projekt indywidualny. Ocena merytoryczności argumentów. (waga 25) Projekt zespołowy. Ocena merytoryczności argumentów (waga 50)
NA OCENĘ 4	Student używa merytorycznych argumentów dla poparcia swojej tezy. Wypowiedź jest logiczna.		
NA OCENĘ 5	Student używa merytorycznych argumentów dla poparcia swojej tezy. Wypowiedź jest logiczna. Student dobiera właściwe techniki rozwinięcia wypowiedzi do oczekiwań publiczności. Podczas negocjacji student dostrzega błędy logiczne i merytoryczne popełnione przez rozmówcę.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 4		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 4
NA OCENĘ 3	Student używa multimediiów ale przygotowane przez niego slajdy/ notatki nie zawsze spełniają właściwe kryteria (ilość tekstu na slajdzie, rozmiar czcionki, dobór treści, kolorystyka). Student uczestniczy w negocjacjach we właściwej roli ale jest stosunkowo bierny i/ lub nie wykorzystuje wszystkich dostępnych strategii.	ćwiczenia	Projekt indywidualny. Ocena multimediiów. (waga 25) Projekt zespołowy. Ocena wykorzystania strategii negocjacyjnych (waga 50)
NA OCENĘ 4	Student poprawnie używa multimediiów. Student właściwie przygotowuje notatki. Student aktywnie uczestniczy w negocjacjach we właściwej roli.		
NA OCENĘ 5	Student biegle korzysta z multimediiów, które są efektywne i doskonale uzupełniają jego wystąpienie. Student właściwie przygotowuje notatki. Student aktywnie uczestniczy w negocjacjach we właściwej roli, często przyjmuje rolę lidera.		

EFEKT KSZTAŁCENIA 5		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 5
NA OCENĘ 3	Student ma pewną świadomość potrzeby rozwijania swoich kompetencji ale jest niesumienny, część z jego wypowiedzi jest improwizowana i/ lub spóźnia się z przygotowaniem projektu lub prezentacji.	ćwiczenia	Ocena aktywności na zajęciach, frekwencja.
NA OCENĘ 4	Student ma świadomość potrzeby rozwijania swoich kompetencji. Aktywnie uczestniczy w zajęciach.		
NA OCENĘ 5	Student ma bardzo dobrą świadomość potrzeby rozwijania swoich kompetencji. Aktywnie uczestniczy w zajęciach. Przyjmuje rolę lidera. Zgłasza się na ochotnika do wykonania danego zadania.		

OCENA DO INDEKSU (OCENA PODSUMOWUJĄCA)

Suma średniej ocen za EK1 - EK4 (projekt indywidualny i zespołowy) (waga 90) oraz oceny aktywności EK5 (waga 10)

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

- a Uzyskanie co najmniej 60% ze wszystkich ocenianych projektów indywidualnych i zespołowych. Aktywność na zajęciach. Frekwencja.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE
EK1	F_W04	Cel1	C1, C3	M1, M2, M3
EK2	F_W04, F_W15	Cel2	C1, C2, C3	M1, M2, M3
EK3	F_U01, F_U14, F_U15	Cel3	C1, C3	M1, M2, M3
EK4	F_U21, F_U22	Cel4	C1, C2, C3	M1, M2, M3
EK5	F_K01	Cel5	C1, C3	M1, M2, M3

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

- [1] Barber, William — *Practical Business Negotiation*, -, 2015, Taylor & Francis Ltd
- [2] Comfort Jeremy, Derek Utley — *Oxford Business English Skills: Effective Negotiating*, Oxford, 1998, Oxford University Press

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

[1] Powell, Mark — *International Negotiations*, Cambridge, 2012, Cambridge University Press

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH**OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ**

mgr Joanna Loesch (kontakt: joannaloesch@gmail.com)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

mgr Joanna Loesch (kontakt: joannaloesch@gmail.com)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)	(odpowiedzialny za przedmiot)	(kierownik zakładu)	(dyrektor instytutu)
---------------------	-------------------------------	---------------------	----------------------

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....