

Karta opisu zajęć - Sylabus			
Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu			
I. INFORMACJE PODSTAWOWE			
Nazwa zajęć: Wykorzystanie języka angielskiego w negocjacjach handlowych		Cykl kształcenia rozpoczynający się w roku akademickim 2022/2023	
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: Filologia, studia pierwszego stopnia o profilu praktycznym			
Język wykładowy: angielski		Rodzaj zajęć: zajęcia specjalistyczne	
Rok studiów: III		Semestr: 5	
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 3		Koordynator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail:	
Jednostka organizacyjna: Instytut Humanistyczny			
FORMA PROWADZENIA ZAJĘĆ I LICZBA GODZIN			
Ogólna liczba godzin zajęć dydaktycznych na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych z podziałem na formy:			
Studia stacjonarne		Studia niestacjonarne	
Wykład:		Wykład:	
Ćwiczenia:	30	Ćwiczenia:	
Laboratorium:		Laboratorium:	
Lektorat:		Lektorat:	
Projekt:		Projekt:	
Zajęcia praktyczne:		Zajęcia praktyczne:	
Seminarium:		Seminarium:	
Zajęcia terenowe:		Zajęcia terenowe:	
Praktyki zawodowe:		Praktyki zawodowe:	
Inna forma (jaka):		Inna forma (jaka):	
RAZEM:	30	RAZEM:	
II. INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE			
Wymagania wstępne i dodatkowe: Znajomość języka angielskiego na poziomie umożliwiającym branie udziału przez studentów w zajęciach.			
Cel (cele) kształcenia dla zajęć: Student potrafi udzielić wsparcia językowego podmiotom gospodarczym wykorzystując anglojęzyczne słownictwo fachowe z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych.			
EFEKTY UCZENIA SIĘ OKREŚLONE DLA ZAJĘĆ I ICH ODNIESIENIE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OKREŚLONYCH DLA KIERUNKU STUDIÓW			

Efekty uczenia się określone dla zajęć w kategorii wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne oraz metody weryfikacji efektów uczenia się

UWAGA:

Dzielimy efekty uczenia się określone dla zajęć na kategorie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Określone dla zajęć efekty uczenia się nie muszą obejmować wszystkich trzech kategorii i zależą one od formy zajęć.

Symbol efektów uczenia się określonego dla zajęć*	Treść efektu uczenia się. Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się, student w kategorii:	Odniesienie do efektów uczenia się określonych dla kierunku studiów (symbol efektów uczenia się)		
Wiedzy - zna i rozumie				
W01	anglojęzyczną terminologię specjalistyczną z zakresu języka negocjacji handlowych/biznesowych;	K_W02		
Umiejętności - potrafi				
U01	poprawnie dobrać formy gramatyczne i stosować właściwą leksykę specjalistyczną z zakresu negocjacji biznesowych;	K_U09		
U02	udzielić pomocy językowej podczas negocjacji biznesowych;	K_U10		
U03	udzielić wsparcia językowego podczas redagowania protokołów z rozmów i postanowień umownych używając odpowiedniej terminologii anglojęzycznej .	K_U12		
Kompetencji społecznych - jest gotów do				
K01	przestrzegania zasad obowiązujących w zakładzie pracy (zasady poufności danych, RODO).	K_K05		
<p>UWAGA! Zaleca się, aby w zależności od liczby godzin zajęć, liczba efektów uczenia się zawierała się w przedziale: 3-7, ale są to wartości umowne.</p>				
TREŚCI PROGRAMOWE I ICH ODNIESIENIE DO FORM ZAJĘĆ I METOD OCENIANIA				
Treści programowe (uszczegółowione, zaprezentowane z podziałem na poszczególne formy zajęć, tj. wykład, ćwiczenia, laboratoria, projekty, seminaria i inne):				
Symbol treści programowych	Opis treści programowych	Forma zajęć	Metody dydaktyczne prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych efektów uczenia się *	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się przypisanych do zajęć # <i>(w nawiasach podano symbol efektu uczenia się określonego dla zajęć)</i>

TP-01	Negocjacje biznesowe - kolokacje, idiomy i zwroty – wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych w procesie negocjacji.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach (ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny, symulacja w formie ustnej (U01, U2, U03).
TP-02	Etapy negocjacji – wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych do wyróżnienia innych etapów negocjacji.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny, symulacja w formie ustnej (U01, U2, U03).
TP-03	Rozpoczęcie negocjacji- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych podczas rozpoczęcia procesu negocjacji.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny, symulacja w formie ustnej (U01, U2, U03).
TP-04	Określanie warunków- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych podczas procesu negocjacji do określania warunków.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny symulacja w formie ustnej, (U01, U2, U03).

TP-05	Składanie propozycji- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych podczas procesu negocjacji.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny, symulacja w formie ustnej (U01, U2, U03).
TP-06	Odrzucanie propozycji- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych podczas procesu negocjacji.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny, symulacja w formie ustnej (U01, U2, U03).
TP-07	Negocjowanie warunków- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych podczas negocjowania innych warunków.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny, symulacja w formie ustnej (U01, U2, U03).
TP-08	Przedstawienie swoich racji- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych podczas procesu negocjacji.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny, symulacja w formie ustnej (U01, U2, U03).
TP-09	Zgadzanie się, niezgadzanie się- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny, symulacja w formie

	podczas procesu negocjacji.			ustnej,(U01, U2, U03).
TP-10	Szukanie kompromisu- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych podczas procesu negocjacji.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny ,symulacja w formie ustnej (U01, U2, U03).
TP-11	Wyjaśnianie i sugerowanie- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych podczas procesu negocjacji.	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział w dyskusjach (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny symulacja w formie ustnej (U01, U2, U03).
TP-12	Podsumowywanie negocjacji - protokół z rozmów i postanowienia umowne- wykorzystanie anglojęzycznego słownictwa fachowego z zakresu negocjacji handlowych/biznesowych do sporządzenia	Ćwiczenia	Dyskusja, praca z tekstem , metoda analizy przypadków, praca w grupach(ćwiczenia leksykalne rozumienie tekstu pisanego, słuchanego).	odpowiedzi studenta podczas zajęć i w trakcie prezentowania wiadomości opracowanych samodzielnie (W01), udział

	protokołu z rozmów.			w dyskusjach, prezentacja (U01, U2, U03), obserwacja (K01), egzamin ustny, symulacja w formie ustnej(U01, U2, U03).
<p>Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się określonych dla zajęć, powinny być zróżnicowane w zależności od kategorii, tj. inne dla kategorii wiedza i inne dla kategorii umiejętności i kompetencje społeczne.</p> <p>Dla wykładu:</p> <p>* np. wykład podający, wykład problemowy, ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy</p> <p># np. egzamin ustny, test, prezentacja, projekt</p> <p>Zaleca się podanie przykładowych zadań (pytań) służących weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się określonych dla zajęć.</p>				
ZALECANA LITERATURA (w tym pozycje w języku obcym)				
Literatura podstawowa :				
Mark Powell, 2012, <i>International Negotiations</i> , Cambridge University Press				
Literatura uzupełniająca:				
Materiały przygotowane są dla studentów przez wykładowcę.				
Astrid Heeper, Michael Schmidt, <i>Negocjacje handlowe w języku angielskim</i> , EDU. Astrid Heeper, Michael Schmidt, <i>Negocjacje</i> , 2008, EDU.				
III. INFORMACJE DODATKOWE				
BILANS PUNKTÓW ECTS				
OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (godziny)				
Forma aktywności			Liczba godzin *	
Godziny zajęć (według harmonogramu) z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia			30	
Praca własna studenta			50	
SUMA GODZIN:			80	
OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (punkty ECTS)				
			Liczba punktów ECTS	
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS PRZYPIŚNANYCH DO ZAJĘĆ	Praca studenta wymagająca bezpośredniego kontaktu z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia		Ogółem: 3	1
	Praca własna studenta			2
* godziny lekcyjne, czyli 1 godz. oznacza 45 min;				
OPIS PRACY WŁASNEJ STUDENTA:				
Praca własna studenta musi być precyzyjnie opisana, uwzględniając charakter praktyczny zajęć. Należy podać symbol efektu uczenia się, którego praca własna dotyczy oraz metody weryfikacji efektów uczenia się stosowane w ramach pracy własnej.				
Przykładowe formy aktywności: (1) przygotowanie do zajęć, (2) opracowanie wyników, (3) czytanie wskazanej literatury, (4) napisanie raportu z zajęć, (5) przygotowanie do egzaminu, opracowanie projektu.				

W01: czytanie wskazanej literatury, przygotowanie do zajęć; Metoda weryfikacji (narzędzie): Egzamin ustny/ symulacja w formie ustnej.
U01.: przygotowanie do zajęć; przygotowanie do egzaminu, Metoda weryfikacji (narzędzie): Egzamin ustny/ symulacja w formie ustnej.
U02.: przygotowanie do zajęć; przygotowanie do egzaminu, Metoda weryfikacji (narzędzie): Egzamin ustny/ symulacja w formie ustnej.
U03.: przygotowanie do zajęć; opracowanie projektu, Metoda weryfikacji (narzędzie): Egzamin ustny/ symulacja w formie ustnej.

KRYTERIA OCENIANIA

Ocena kształtująca:
praca studenta na zajęciach, informacja zwrotna

Ocena podsumowująca:

Weryfikacja nabytej przez studentów wiedzy odbywa się przez egzamin w postaci ustnej. Aby zaliczyć student musi uzyskać minimum 60% punktów.

Studenci są oceniani wg. Następującej skali:

Ocena bardzo dobra – 93-100

Ocena dobra plus – 85-92%

Ocena dobra – 77-84%

Ocena dostateczny plus – 69%-76%

Ocena dostateczny – 60-68%

Każdy student losuje trzy pytania.

3 punkty otrzymuje student który odpowiedział na dane zagadnienie wyczerpująco i poprawnie językowo, wykorzystując anglojęzyczne słownictwo fachowe z dziedziny negocjacji handlowych/biznesowych poznane podczas zajęć;

2 punkty otrzymuje student który odpowiedział na dane zagadnienie, popełniając nieliczne błędy językowe;

1 punkt otrzymuje student który wykazał minimalną wiedzę na temat danego zagadnienia, popełniając nieliczne błędy językowe;

0 punktów otrzymuje student który nie udzielił odpowiedzi.

INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA KSZTAŁCENIA NA ODLEGŁOŚĆ:

Nie przewiduje się.

