# **KARTA KURSU**

**Język specjalistyczny: biznes i gospodarka**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Negocjacje biznesowe 3 |
| Nazwa w j. ang. | *The art of business negotiations 3* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kod |  | Punktacja ECTS\* | 2 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | dr Adam Karpiński | Zespół dydaktyczny  dr Adam Karpiński  dr hab. Lesława Korenowska |

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Celem kursu jest praktyczne sprawdzenie umiejętności studentów w sferze przygotowania i przeprowadzenia negocjacji biznesowych. Negocjacje biznesowe 3 stanowią ostatni przedmiot z cyklu, poświeconego negocjacjom biznesowym. Student powinien praktycznie opanować zasady negocjacyjne z wykorzystaniem rosyjskiego języka biznesowego |

Warunki wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza | Student zna zaawansowane słownictwo handlowe, posiada wiedzę o prowadzeniu rozmów handlowych na różne tematy |
| Umiejętności | Student potrafi przygotować i przeprowadzić proste negocjacje handlowe |
| Kursy | Negocjacje biznesowe 2. |

Efekty kształcenia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| W01 ma uporządkowaną wiedzę ogólną obejmującą terminologię, słownictwo, konstrukcje składniowe z zakresu języków specjalistycznych  W02 ma wiedzę o rosyjskich firmach, które funkcjonują na arenie międzynarodowej | B2\_W03  B2\_W05 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| U01 W typowych sytuacjach zawodowych potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami właściwymi dla rosyjskiego języka w biznesie i gospodarce  U02 posiada umiejętność przygotowania wystąpień ustnych i prezentacji w języku rosyjskim | B2\_U04  B2\_U06 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| K01 potrafi współdziałać i pracować w zespole  K02 potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania | B2\_K03  B2\_K05 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin |  |  | | 15 | |  | |  | |  | |  | |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  | |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| dyskusja, metody aktywizujące, inscenizacje |

Formy sprawdzania efektów kształcenia

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Projekt indywidualny | Projekt grupowy | Udział w dyskusji | Egzamin ustny |
| W01 | + | + | + | + |
| W02 | + |  | + | + |
| W03 | + |  | + | + |
| U01 | + | + | + | + |
| U02 | + | + | + | + |
| K01 | + | + | + | + |
| K02 | + | + | + | + |
| ... |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | udział w zajęciach, przygotowanie negocjacji (50%)  egzamin ustny, przeprowadzenie negocjacji biznesowych (50%) |

|  |  |
| --- | --- |
| Uwagi |  |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| 1. Przygotowanie planu negocjacji biznesowych. 2. Przeprowadzenie negocjacji biznesowych na wybrany temat (praca grupowa) 3. Omówienie przeprowadzonych negocjacji. |

Wykaz literatury podstawowej

|  |
| --- |
| 1. Z. Kuca, *Język rosyjski w biznesie*, Warszawa 2007. 2. L. Kłobukowa, I. Michałkina, *Język rosyjski w sferze biznesu*, Warszawa 2003. 3. L. Fast, *Biznesmeni mówią po rosyjsku*, Warszawa 2002. 4. R. Skiba, *Деловая речь 2b*, Warszawa 1998. 5. Э. Я. Соловьев, Искусство проведения переговоров, Москва 2006. 6. Е. И. Мазилкина, Как подготовить и провести переговоры, Ростов-на-Дону 2013. 7. Materiały własne wykładowcy. |

Wykaz literatury uzupełniającej

|  |
| --- |
| 1. L. Fast, M. Zwolińska, *Biznesmeni mówią po rosyjsku. Русский язык в деловой среде*, Warszawa 2010. 2. S. Chwatow, R. Hajczuk, *Русский язык в бизнесе*, Warszawa 2000. 3. G. Ziętala, *Interkulturowa komunikacja ustna w polsko-rosyjskiej firmie*, Rzeszów 2006. 4. Ludwika Jochym-Kuszlikowa, Elżbieta Kossakowska, *Rosyjsko-polski słownik handlowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 1996. 5. Artykuły z prasy internetowej. |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład |  |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) | 15 |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 2 |
| Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć |  |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu |  |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) | 5 |
| Przygotowanie do egzaminu | 3 |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 25 |
| Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 1 |