# **KARTA KURSU**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Podstawy rozmów handlowych |
| Nazwa w j. ang. | *Based business conversations* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kod |  | Punktacja ECTS\* | 3 |

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

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Celem kursu jest zapoznanie studenta z podstawowym pojęciami i zasadami, które obowiązują w rozmowach handlowych, w tym rozmowach telefonicznych. Kurs ma na celu przygotowanie studenta do rozmów biznesowych w zakresie handlu i usług. |

Efekty kształcenia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| W01 ma podstawową wiedzę dotyczącą specyfiki języka specjalistycznego w zakresie języka handlowego  W02 zna podstawową terminologię z zakresu rosyjskiego języka handlowego | B1\_W03  B1\_W04 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| U01 w typowych sytuacjach zawodowych potrafi posługiwać się podstawowymi pojęciami właściwymi dla rosyjskiego języka handlowego | B1\_U04 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt kształcenia dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| K01 rozumie potrzebę rozwijania swoich kompetencji językowych w obszarze handlu  K02 potrafi współdziałać i pracować w zespole | B1\_K01  B1\_K03 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin |  |  | | 45 | |  | |  | |  | |  | |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  | |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| wykład konwersatoryjny, dyskusja, metody aktywizujące, inscenizacje, symulacje rozmów handlowych |

Formy sprawdzania efektów kształcenia

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Projekt grupowy | Udział w dyskusji | Praca pisemna | Egzamin ustny |
| W01 |  | + | + | + |
| W02 | + | + | + | + |
| U01 | + | + | + | + |
| K01 |  | + |  | + |
| K02 | + | + |  | + |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | 40% udział w zajęciach (prace pisemne, dyskusje, inscenizacje, symulacje rozmów handlowych)  60% egzamin ustny (przygotowanie i przeprowadzenie rozmowy handlowej na zadany temat) |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| 1. Specyfika rozmów handlowych. 2. Tematyka rozmów handlowych. 3. Język rosyjski w rozmowach handlowych. Podstawowe zwroty. 4. Podstawowe zasady biznes-etykiety w rozmowach handlowych. 5. Prowadzenie rozmów handlowych przez telefon. 6. Etykieta rozmów telefonicznych. 7. Organizacja kontaktów służbowych. |

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. Materiały własne prowadzącego. |

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. Grzegorz 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. |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład |  |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) | 45 |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 2 |
| Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć | 8 |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu |  |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) | 10 |
| Przygotowanie do egzaminu | 5 |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 70 |
| Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 3 |