

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Business communication workshop (Ćw. audytoryjne), PG_00118903						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		angielski Angielski		
Semestr studiów	6		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Elektronicznej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Jacek Winiarski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr hab. Jacek Winiarski				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0	30
	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	30		0.0		0.0	30
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest rozwijanie praktycznych umiejętności komunikacyjnych w kontekście biznesowym, w tym efektywnego przekazywania informacji, prowadzenia negocjacji, zarządzania konfliktami oraz budowania relacji interpersonalnych w środowisku zawodowym.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONL3_U07] potrafi brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów gospodarczych i społecznych i dobierać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać	Student potrafi uczestniczyć w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów gospodarczych i społecznych oraz dobierać odpowiednie metody i instrumenty pozwalające na ich racjonalne rozstrzygnięcie.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGSL3_W11] ma zaawansowaną wiedzę na temat reguł oraz norm (prawnych, organizacyjnych, etycznych) organizujących struktury i instytucje ekonomiczne (w szczególności te na rynku międzynarodowym)	Student zna i rozumie zaawansowane reguły oraz normy prawne, organizacyjne i etyczne regulujące funkcjonowanie struktur i instytucji ekonomicznych, ze szczególnym uwzględnieniem zasad obowiązujących na rynku międzynarodowym.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONL3_W11] zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, wykorzystując wiedzę z zakresu ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu	Student zna i rozumie ogólne zasady tworzenia oraz rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, integrując wiedzę z zakresu ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu w kontekście podejmowania decyzji biznesowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGSL3_U01] potrafi prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska gospodarcze i społeczne, analizować ich przyczyny, przebieg oraz powiązania między tymi zjawiskami, korzystając z posiadanej wiedzy z ekonomii, finansów i międzynarodowych stosunków gospodarczych	Student potrafi interpretować i analizować zjawiska gospodarcze oraz społeczne, identyfikując ich przyczyny, przebieg i wzajemne powiązania z wykorzystaniem wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i międzynarodowych stosunków gospodarczych.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
Treści przedmiotu	[EKONL3_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań, związane z wykonywaniem zawodu	Student potrafi identyfikować, analizować i rozwiązywać dylematy etyczne oraz wybierać optymalne warianty rozwiązań w sytuacjach związanych z wykonywaniem zawodu.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	Podstawy komunikacji biznesowej Zasady skutecznego komunikowania się w biznesie, bariery komunikacyjne, znaczenie mowy ciała. Techniki prezentacji i przemówień publicznych Jak przygotować i prowadzić angażującą prezentację biznesową. Negocjacje w środowisku biznesowym Strategie negocjacyjne, techniki radzenia sobie z trudnymi partnerami, osiąganie win-win. Komunikacja międzykulturowa w biznesie Rozumienie różnic kulturowych i ich wpływu na komunikację. Zarządzanie konfliktami i trudnymi rozmowami Rozwiązywanie konfliktów w zespole i z klientami, techniki mediacji. Pisanie w biznesie Tworzenie profesjonalnych e-maili, raportów i ofert handlowych. Budowanie relacji i zarządzanie siecią kontaktów Sztuka networkingu i utrzymywania relacji biznesowych.		
	- Ukończenie przedmiotu "Podstawy ekonomii" - Podstawowa znajomość pakietu MS Office		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Egzamin	51.0%	5.0%
	Indywidualna prezentacja przed grupą studentów	50.0%	80.0%
	Aktywny udział w debacie	0.0%	15.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. Adler, R. B., Elmhorst, J. M., & Lucas, K. (2022). <i>Communicating at work: Strategies for success in business and the professions</i> (12th ed.). McGraw-Hill Education. 2. Guffey, M. E., Loewy, D., & Almonte, R. (2021). <i>Essentials of business communication</i> (11th ed.). Cengage Learning. 3. Cardon, P. W. (2021). <i>Business communication: Developing leaders for a networked world</i> (4th ed.). McGraw-Hill Education.
	Uzupełniająca lista lektur	1. Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). <i>Cultures and organizations: Software of the mind</i> (3rd ed.). McGraw-Hill Education. 2. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). <i>Getting to yes: Negotiating agreement without giving in</i> (3rd ed.). Penguin Books. 3. Bolton, R. (2015). <i>People skills: How to assert yourself, listen to others, and resolve conflicts</i> (3rd ed.). Touchstone.
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Analiza sytuacji komunikacyjnej: Opisz, jakie błędy komunikacyjne popełnił zespół podczas negocjacji przedstawionej w załączonym opisie sytuacji. Zaproponuj trzy konkretne sposoby poprawy komunikacji. 2. Przygotowanie prezentacji biznesowej: Przygotuj plan prezentacji na temat wprowadzenia nowego produktu na rynek. Uwzględnij strukturę, kluczowe informacje oraz sposób angażowania odbiorców. 3. Rozwiązanie konfliktu: W podanym studium przypadku wystąpił konflikt między dwoma członkami zespołu. Zidentyfikuj jego przyczyny i zaproponuj kroki, jakie powinien podjąć menedżer, aby rozwiązać sytuację.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.