

## Karta przedmiotu

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                        |                                                                                      |                       |       |
|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu                   | Business communication workshop (Ćw. audytoryjne), PG_00117976                                                                                                                                                                                                             |                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                        |                                                                                      |                       |       |
| Kierunek studiów                         | International Business (O)                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                        |                                                                                      |                       |       |
| Data rozpoczęcia studiów                 | październik 2024 r.                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                           | Rok akademicki realizacji przedmiotu                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                        | 2025/2026                                                                            |                       |       |
| Poziom kształcenia                       | II stopnia                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                           | Grupa zajęć                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                        |                                                                                      |                       |       |
| Forma studiów                            | stacjonarne                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                           | Sposób realizacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                        | na uczelni                                                                           |                       |       |
| Rok studiów                              | 2                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                           | Język wykładowy                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                        | angielski<br>Angielski                                                               |                       |       |
| Semestr studiów                          | 4                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                           | 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                                                    |                       |       |
|                                          | [IBMU2_K03] jest gotowy myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków; podejmuje wyzwania twórczego myślenia; nabywa odporności na niepowodzenia; ocenia ryzyka i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom |                                                           | Student wykazuje gotowość do przedsiębiorczego myślenia i działania, adaptuje się do zmieniających się warunków biznesowych, podejmuje wyzwania wymagające kreatywnego podejścia, buduje odporność na niepowodzenia oraz skutecznie identyfikuje i zarządza ryzykiem, opracowując strategię minimalizowania zagrożeń. |                        | [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport                                            |                       |       |
|                                          | [IBMU2_W04] ma pogłębioną wiedzę na temat ewolucji teorii opisujących biznes międzynarodowy oraz międzynarodowe stosunki gospodarcze i finansowe                                                                                                                           |                                                           | Student ma pogłębioną wiedzę na temat ewolucji teorii opisujących biznes międzynarodowy oraz międzynarodowe stosunki gospodarcze i finansowe.                                                                                                                                                                         |                        | [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja<br>[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport |                       |       |
|                                          | [IBMU2_U07] potrafi przygotować prezentacje ustne na tematy gospodarcze i społeczne z wykorzystaniem specjalistycznych podejść teoretycznych dla zróżnicowanej publiczności, potrafi przygotować i poprowadzić debatę                                                      |                                                           | Potrafi przygotować i przeprowadzić prezentacje ustne oraz debaty na tematy gospodarcze i społeczne z wykorzystaniem specjalistycznych podejść teoretycznych, dostosowując formę komunikacji do potrzeb zróżnicowanej publiczności.                                                                                   |                        | [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja<br>[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport |                       |       |

|                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                         |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Treści przedmiotu                                                 | <ol style="list-style-type: none"><li>1. <b>Podstawy komunikacji biznesowej</b> Zasady skutecznego komunikowania się w biznesie, bariery komunikacyjne, znaczenie mowy ciała.</li><li>2. <b>Techniki prezentacji i przemówień publicznych</b> Jak przygotować i prowadzić angażujące prezentacje biznesowe.</li><li>3. <b>Negocjacje w środowisku biznesowym</b> Strategie negocjacyjne, techniki radzenia sobie z trudnymi partnerami, osiąganie win-win.</li><li>4. <b>Komunikacja międzykulturowa w biznesie</b> Rozumienie różnic kulturowych i ich wpływu na komunikację.</li><li>5. <b>Zarządzanie konfliktami i trudnymi rozmowami</b> Rozwiązywanie konfliktów w zespole i z klientami, techniki mediacji.</li><li>6. <b>Pisanie w biznesie</b> Tworzenie profesjonalnych e-maili, raportów i ofert handlowych.</li><li>7. <b>Budowanie relacji i zarządzanie siecią kontaktów</b> Sztuka networkingu i utrzymywania relacji biznesowych.</li></ol> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                         |
| Wymagania wstępne i dodatkowe                                     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Ukończenie przedmiotu "Podstawy ekonomii"</li><li>• Podstawowa znajomość pakietu MS Office</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                         |
| Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się     | Sposób oceniania (składowe)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Próg zaliczeniowy                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Składowa oceny końcowej |
|                                                                   | Aktywny udział w debacie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 51.0%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 15.0%                   |
|                                                                   | Indywidualna prezentacja przed grupą studentów                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 51.0%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 80.0%                   |
|                                                                   | Egzamnin                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 0.0%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 5.0%                    |
| Zalecana lista lektur                                             | Podstawowa lista lektur                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Adler, R. B., Elmhorst, J. M., &amp; Lucas, K. (2022). <i>Communicating at work: Strategies for success in business and the professions</i> (12th ed.). McGraw-Hill Education.</li><li>2. Guffey, M. E., Loewy, D., &amp; Almonte, R. (2021). <i>Essentials of business communication</i> (11th ed.). Cengage Learning.</li><li>3. Cardon, P. W. (2021). <i>Business communication: Developing leaders for a networked world</i> (4th ed.). McGraw-Hill Education.</li></ol> |                         |
|                                                                   | Uzupełniająca lista lektur                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Hofstede, G., Hofstede, G. J., &amp; Minkov, M. (2010). <i>Cultures and organizations: Software of the mind</i> (3rd ed.). McGraw-Hill Education.</li><li>2. Fisher, R., Ury, W., &amp; Patton, B. (2011). <i>Getting to yes: Negotiating agreement without giving in</i> (3rd ed.). Penguin Books.</li><li>3. Bolton, R. (2015). <i>People skills: How to assert yourself, listen to others, and resolve conflicts</i> (3rd ed.). Touchstone.</li></ol>                     |                         |
|                                                                   | Adresy eZasobów                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                         |
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | <ol style="list-style-type: none"><li>1. <b>Analiza sytuacji komunikacyjnej:</b><br/>Opisz, jakie błędy komunikacyjne popełnił zespół podczas negocjacji przedstawionej w załączonym opisie sytuacji. Zaproponuj trzy konkretne sposoby poprawy komunikacji.</li><li>2. <b>Przygotowanie prezentacji biznesowej:</b><br/>Przygotuj plan prezentacji na temat wprowadzenia nowego produktu na rynek. Uwzględnij strukturę, kluczowe informacje oraz sposób angażowania odbiorców.</li><li>3. <b>Rozwiązanie konfliktu:</b><br/>W podanym studium przypadku wystąpił konflikt między dwoma członkami zespołu. Zidentyfikuj jego przyczyny i zaproponuj kroki, jakie powinien podjąć menedżer, aby rozwiązać sytuację.</li></ol>                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                         |
| Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu                             | Nie dotyczy                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                         |

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.